
HEXIN
JINENG
CONGSHU
核心技能
丛书
观色
观行
观心
一个不经意的眼神、
动作、手势，
都隐含着内心的某种状态，
也影响着生活与工作的成败。
——洞察他人心理
黄大钊●著

中国书籍出版社





当时正逢我在参加岗前培训，上上下下的领导轮番给我们训话。我把老师课堂上讲的体态语言运用到培训过程中，果不其然，培训结束，唯我一人分配在了办公室工作，以后工作也很顺利。

——某银行驻京办事处人员

我在单位是个部门经理，可以说在业务能力上没有问题，可总感觉到下属与我隔着一层，他们很少与我谈心里话。一次，一位下属向我汇报工作，听着听着，我忽然意识到老师在课堂上讲过把双臂交叉在胸前，给对方有居高临下的感觉。我及时调整了自己的体态，把交叉的双臂张开，专注地听他说下去，而不作任何评价。结果对方越说越能放开，我因此获得了许多原来根本听不到的下属的心声。

——某单位部门经理

有一次在办公室会晤一位顾客时，对方交错着双臂和双腿，以一种防卫性的体态与我交谈。我注意到后，便给这位顾客递过一份材料，这位顾客自然地把交叉的双臂放下来。体态变化后，随之这位顾客的情绪也有了变化，很快地将内心的困境清清楚楚地表白了出来。我得到了许多关键性的信息，通过改变体态，让顾客敞开心扉的办法真灵！

——某律师事务所律师

责任编辑：游　翔
封面设计：曙 光
ISBN 7-5068-1325-4



ISBN 7-5068-1325-4
定价：10.00元

核心技能丛书

◆敢说 会说 巧说　◆观色 观行 观心　◆处己 处人 处世

观色 观行 观心

——洞察他人心理

黄大钊●著

中国书籍出版社

图书在版编目(CIP)数据

观色 观行 观心：洞察他人心理 / 黄大钊著；—北京：中国书籍出版社，2005.1
（核心技能丛书）
ISBN 7-5068-1325-4

Ⅰ.观… Ⅱ.黄… Ⅲ.心理学－通俗读物 Ⅳ.B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 020956 号

责任编辑 / 游　翔
责任印制 / 武雅彬　熊　力
封面设计 / 正典书装
插图设计 / 计　洁
出版发行 / 中国书籍出版社
地　　址：北京市丰台区三路居路 97 号（邮编：100073）
电　　话：(010)51259192(总编室)　(010)51259186(发行部)
电子信箱：chinabp@vip.sina.com
经　　销 / 全国新华书店
印　　刷 / 北京京海印刷厂
开　　本 / 889 毫米 × 1194 毫米　1/32
印　　张 / 5
字　　数 / 124 千字
版　　次 / 2005 年 4 月第 1 版　2005 年 6 月第 2 次印刷
印　　数 / 8001-12000 册
定　　价 / 10.00 元

谈谈核心能力及其培养

（代 序）

面对迅速变化的世界，面对过度竞争的市场，无论什么人，都开始感到焦虑不安。在严酷的生活面前，大家越来越意识到：真正可靠的保证，只能是我们自己的能力。能力决定命运，能力决定未来。学习学习再学习，提高提高再提高，通过学习提高自己的能力，成了青年人最渴望的事情。

能力五光十色，才干多种多样。而人生苦短，生命有限。在可利用的时间内，我们最需要获得什么能力？最需要增长什么才干？选准方向，功倍事半；找错道路，一无所得。过去很长一段时间，社会上先是学历文凭热，后是资格证书热。但现在人们发现，文凭和证书固然重要，在职场上获得最大成功的人，竟然不是那些文凭最高和证书最多的人。还有比它们更重要的东西，那就是人的核心能力。

人的能力分为三层：职业特定能力、行业通用能力、核心能力。每个具体的职业、工种、岗位和工作，都会对应着一些特定能力。特定能力从总量上是最多的，但适应范围又是最窄的。对每个行业来说，又存在着一定数量的通用能力，从数量上看，它们比特定能力少得多，但它们的适应范围要宽些，涵盖了整个行业活动领域。而就整体上讲，存在着每个人都需要的，从事任何职业或工作都离不开的能力，这就是核心能力。

我曾画过一个图来表现核心能力（图 1）。有三个同心的

圈，最小的一个处在中间，它就是核心能力；围着它的第二圈是通用能力；最外面的，是特定能力。

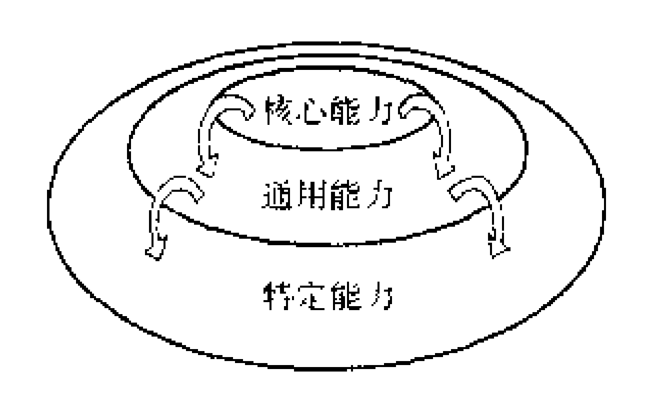


图1 能力分层体系示意图之一

我感到，这个图很好地反映了核心能力处于的核心位置，以及核心能力的数量比通用能力和特定能力少得多的特征。这张图后来写入了一个重要国家课题的研究报告，得到了广泛的认同。

不过，有一次会见一个欧洲国家驻华教育援助项目组的组长，喝茶聊天中谈到核心能力的问题，我信手就给他画了上图。没想到尽管他非常赞同和欣赏我们的研究思路和研究成果，但是，却不同意我画的这张图。他又画了下面一张图：

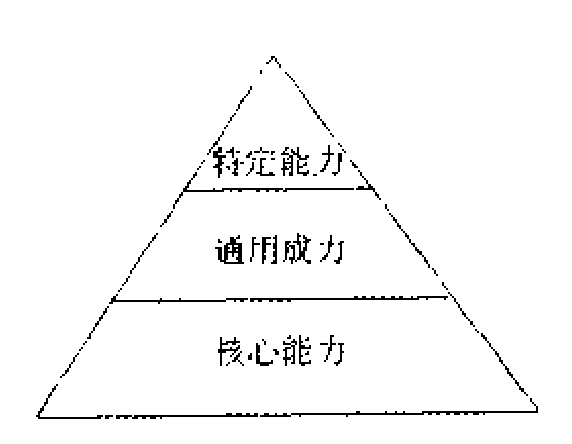


图2 能力分层体系示意图之二

他说，核心能力和其他一切能力都不同，是其他能力形成和发生作用的条件，所以，核心能力应当处在最底层，最宽厚，它是支柱，是依托，是承载其他能力的基础。

我们相互尽管很熟悉，但以前在这个问题上从未交换过意见。我非常惊讶欧洲的专家和我们在能力分层问题上会如此相互认同。同时我以为，这两张能力分层的示意图，很可能相辅相成地表明了不同能力之间的关系，以及核心能力的位置。

第一张图表明，核心能力是存在于一切职业中，从事任何工作都需要的能力。正像纷繁复杂的物质世界，在其最深层次上仅由原子核内的少数几种基本粒子组成一样，人类在社会活动中表现出来的多姿多彩的能力，在最深层次上也仅是由几种核心能力构成的。

第二张图表明，我们在日常生活中看到的特定能力，其实只是浮出海面的冰山一角，而通用能力和核心能力则是海面下的冰山主体。相对于特定能力和通用能力，核心能力往往是人们职业生涯中更重要的、最基本的能力，对人的影响和意义更为深远。

特定能力是表现在每一个具体的职业、工种、岗位和工作上的能力。特定能力主要体现在国家职业分类大典划分的1838个职业中。长期以来，我们的学历文凭教育，以及职业资格培训，主要就集中在培养人的这种职业特定能力上。相对说来，特定能力是一个窄口径范围。

通用能力是表现在每一个行业，或者一组存在共性的相近工作领域的能力。它们的数量尽管少于特定能力，但适用范围却要宽得多。为了使培养的人才具有更广泛的适应性，现在，针对新生劳动力的职业教育培训，越来越把自己的视线放到这个相对宽口径的范围中。许多国家确定的300个左右的国家职

业教育培训科目，通常也在这个相对宽口径的范围中。

核心技能是数量最少、但适用性最强的基本能力，是每个人在职业生涯中，甚至日常生活中必备的最重要的能力，它们具有普遍的适用性和广泛的可迁移性，其影响辐射到整个行业通用能力和职业特定能力领域，对人的终身发展和终身成就影响极其深远。开发和培育人的核心能力，将为他们提供最广泛的从业机会和终身发展基础。

根据劳动和社会保障部职业技能鉴定中心组织制定的试行标准，目前核心能力分为八个大项，即交流表达、数字运算、革新创新、自我提高、与人合作、解决问题、信息处理和外语应用。显然，在核心能力培养中，每一个培训机构，每一个受培训的人，都完全可以根据各自不同的条件和不同的需要，灵活地选择不同的方向和内容作为自己的重点。

目前，我国教育培训机构多如牛毛，但专门开展核心能力培养的机构却是凤毛麟角。北京大钊培训中心就是其中的一个。尽管从课程上大家可以看到，它的培训内容并不包括全部八项核心能力，但它包含了核心能力中的许多主要内容。更重要的是，除了培养核心能力外，它并不做其他培训。所以，它是培养核心能力的一个专门机构，而且是民营的。这确实引起了我的兴趣。我先是从新闻媒体上看到他们活动的报道，后来才认识了黄大钊先生。他初给我的印象，和我想象不完全一样。一个主持“当众讲话训练”和“人际沟通训练”这一类课程的人，似乎应是能言善辩、口若悬河。但是，相反，黄大钊给我的感觉到是忠厚老实，敏于行而讷于言的那种类型。他后来告诉我，他正是切身体会需要改变自己，并从中受益，才终于决定走上了这条为更多需要开发核心能力的人服务的道路。

我去看过他们上课，宽大的房间里，没有传统教室的桌子

板凳，只有随意摆放的一些座椅。学生们东一堆、西一群，自由轻松、在音乐声中随意交谈。这里没有师道尊严的老师，只有相互交心的朋友；没有知识和话语的垄断者，只有平等而亲切的对话者。学习活动不再是单向的灌输传授，而是双向的切磋讨论。在这里，老师仅仅是整个活动的引导者和主持人；而学生才是自主学习、开发自身潜能的主人。学生们不但成了学习过程的能动控制者，而且成了自身创造能力的发现者。学习活动从沉重的负担、可怕的苦役转变成为受鼓舞、受激励，实现自我，体验成功的最有兴趣的事情。这里也没有考试，没有考场，决不培养考试机器。参加了这些学习的许多青年人，亲切地把这儿叫作“心灵健身房”，他们的个人能力、精神面貌，甚至和与父母家庭的关系都发生了大的变化。这是多么有意义的探索啊！

北京大钊培训中心建立已来，已有近万人从中受益。凭着从培训中激发出来的核心能力，有的人找到了更满意的工作；有的人获得了晋升提职。我想，更大的意义还在于，核心能力的培养开发确实在不同程度上大大提高了从业人员的整体素质。大钊培训中心的这些活动，先后被国内外多家媒体采访报道，产生了一些社会影响。但是，包括他们的工作在内，专业化开发培养核心能力的试验在我国刚刚起步，需要探索和改进的方面还很多。包括核心能力的培养和激发需要走更加个性化的道路，针对不同人群的不同问题，探求更有效的方式。此外，核心能力的评价考核也还没有很好解决。目前核心能力水平的判定和改进，还主要只能通过实践来证明。因此，迫切需要能够找到一套符合现代心理测量技术标准的测评方法。总之，在核心能力的培养和评价上，我们要走的路还很长。大钊培训中心的工作，无疑是我国核心能力建设领域的一枝报春花。黄大钊

他们编写的这套“核心技能丛书”，是该中心多年工作经验的结晶。今天他们公开出版了这套书，让更多的人从中受益，可喜！可歌！我应邀为之作序贺之。

中国就业培训技术指导中心主任、教授
劳动和社会保障部职业技能鉴定中心主任

陈宇

二〇〇五年四月十日

目 录

第一章
察行观止
——一眼看透“人心”

一、“吃相”暴露本性

从前，一个人去饭馆吃饭，酒足饭饱之后摸了摸口袋，口袋空空如洗，猛然想起临走时忘了带钱，便对店家说：“今日忘了带钱，改日送来。”店家连声说：“不碍事，不碍事……”并恭敬地送客出门。这整个过程被一个游手好闲的人看在了眼里。

第二天，这人进店要了酒菜，狂吃一顿后，也学着昨天那人的样子摸了摸口袋，对店家说："今日忘了带钱，改日送来。”话音未落，谁知店家两眼一瞪，死活不让他走。

此人质问店家：“他人赊账可以，我为什么不能?”

店家说：“他人吃菜，筷子在桌边找齐；喝酒，一盅盅筛，斯斯文文。吃罢掏出丝绢揩嘴。一看便知是有德行之人，岂能赖我几个酒钱！你呢？吃菜，筷子往胸前找齐，狼吞虎咽。吃上瘾来，一只脚踏上条凳，抓起酒壶，伸长脖子直往嘴里灌。吃罢用衣袖揩嘴。一看你这举止，分明是居无定室，食无完餐之人……”

一席话，说得此人哑口无言，只得脱下外衣作抵押，狼狈而去……

这则故事中，店家说的一番话，针对的就是“身体语言”。

这充分说明了人的肢体动作和体态特征承载着丰富的无声语言信息。身体语言是人类最初的有效交流工具。这一点，我们人类的文明进化早已证实。有声语言则是人类在与大自然的搏斗中群居后的产物。

大家都知道，电影是从无声电影开始的。早年的查理·卓别林及许多无声片的演员都是身体语言应用的先驱者。在电影的有声语言技术没解决之前，观众都是凭演员的手势和其他各种非语言动作来理解故事情节和影片内容的。

如果说无声电影的出现，是当时科学技术局限的产物，不如说是人类沟通本能的一次自然回归。当时，演员的优劣之分，都是凭他们是否能有效地运用手势和其他各种非语言动作来评判。有声电影出现后，非语言动作渐渐不被重视，许多无声电影演员也逐渐被具有良好语言技巧的演员所淘汰，无声电影从此一去不复返。

人类几百万年的进化过程也体现了这一点，自从有声语言出现后，人们逐渐地淘汰了身体语言的交流，有声语言在一天天丰富，身体语言却在一天天弱化。

尽管身体语言（无声语言）交流职能最终被有声语言所代替，但在人们的日常交流中，它并没有从人们的潜意识中完全消失，人们不自觉地都还在借用它的交流功能。我国的许多成语就是对身体语言的真实记录，譬如：手舞足蹈、卑躬屈膝、趾高气扬、垂头丧气、左顾右盼、东张西望、正襟危坐、暗送秋波、眉来眼去、挤眉弄眼等等。

在身体语言的研究和探索方面，十几世纪以前最具影响力的著述，是查尔士·达尔文于 1872 年出版的《人与动物情绪的表达》

一书。这本书开始了人类面部表情和身体语言的研究。书中的诸多观点，一直被后来的研究学者们所肯定，更有价值的是它记录了近万种无声语言信息，为后世身体语言的研究者提供了大量的参考资料。

艾伦特•莫拉宝博士是继查尔士•达尔文之后的又一位身体语言方面的研究专家。经过多年的科学研究、亲身观察和体验，他发现，人们之间每一次交流信息的传递，是由7%的语言（有声语言），38%的声音（包括语音、语调等），再加上55%的身体语言（无声语言）共同完成的。

伯成泰尔教授也是一位身体语言方面的研究专家，根据其平时大量的研究和观察，他指出，一般人，平均一天实际上也就说20分钟左右的话，平均每句话为2.5秒钟，在面对面的交流中，纯语言部分只占了不到35%，而身体语言部分却占到了65%以上。

身体语言沟通方面的研究，虽说经过了近百年的探索，其成果也只是某些人类社会科学家、行为心理学家的研究课题。直到20世纪70年代末，里亚斯•法斯特教授出版了一本关于身体语言（手势、姿态、眼神等）方面的书，人们才开始关注身体语言在日常交往中的实用性和重要性。

世纪之交，身体语言沟通的研究进入了一个高潮。西方国家有关这方面的著述不断出现。人类社会科学家发现，无论哪一种文化背景，语言和动作的感应都是相关连的，只要我们肯用心学习，观察人体语言的含义，对走近他人、了解他人以及增进人与人之间的和谐与默契，都会有着积极的意义。

遗憾的是，直到今天，大多数人仍然忽视身体语言的存在，更有甚者忽视身体语言在人际交往中的重要作用。在一些重要社交场合，面对口是心非之人，因忽略他人体态语言所透露出的一些真实信息，以致蒙受重大精神损失和经济损失的情况时

有发生。

本书不想过多地探讨身体语言的渊源、民族心理基础以及演变过程，而是重点放在日常交往中，人们常常表现出的一些无声的身体语言信息，诠释它一般带给人们的含义以及引导人们通过观察他人的一举一动，能够阅读他人内心世界，增加彼此间的互相了解，促进友谊，避免人际关系的紧张或者上当受骗。

二、“身体语言”会说话

“身体语言”这一名词，如今在美国相当盛行，翻译时的名称有多种，如“人体语言”、“体态语言”、“肢体语言”以及“无声语言”等等。简单的说，其研究内容主要包括交往对象不经意间流露出的各种目光、动作以及体态所暗含的真实意图，以及交往对象在交往距离和饰物选择等方面暗示出的真实动机。引导人们通过观察他人的一举一动和饰物方面的偏好，来判断交往中的对方心里到底在想什么；同时，还能帮助人们利用各种体态和动作所暗含的语言信息进行含蓄的交流，避免有时直接用有声语言交流带来的尴尬。

譬如，想向心仪已久的暗恋之人说声“我爱你”，可又怕遭到拒绝，没面子。相对稳妥的做法是，约会时先有意进入她的“私人空间”小作试探。观察对方的反应，如无反感的表现，此时再说“我爱你”，保准不会遭遇尴尬。由此可见，身体语言既承载着人们内心的真实意图，也是人们交往中的一种含蓄语言。

为什么观察他人在某场合或某种情景的特有体态，就能揣测出他人内心在想什么呢？

譬如，“手舞足蹈”是汉语中的一个成语，其意思是表现人们高兴时的样子。这恰恰说明，简单的一举手一投足，就能反映出一个人的情绪变化。

再譬如，判断一个人是真笑还是假笑，注意观察他笑时的体态就能揣测出来。不妨想一想，笑的时候是不是只是脸上有笑容呢？当然不是。实际上，一个人发自内心的笑是从头到脚，全身都在笑。换句话说，所谓笑，是从脸部到全身各部位的一种愉悦的自然流露。试想，当一个人在笑的时候，你感觉到只是他的面部在笑，而他的手脚并不高兴。此时此刻他是发自内心地笑，还是在逢场作戏，你就全明白了。

当你在看到有人大口大口地抽烟，抽到一半就随手掐灭；当有人把手里的小纸片折折又叠叠，或揉成一团，或撕个粉碎；当有人把名片给错或颠倒着递给别人等等这些我们眼前常有的举动时，如果你了解了身体语言所传达的信息内涵，掌握了观察他人的方法，在日常交往中处处留意，即使有这些举动的人，脸上不带任何表情，也没有跟你透露半个字他们是怎么了，或烦躁或郁闷或慌张的内心活动，从他们的这些举动中，你也能洞悉他们此时此刻是何种心情。

需要说明的是，本书之所以使用“身体语言”这一概念，是想给有声语言之外的无声语言一个相对的分类。阅读本书，你将会知道本书中的身体语言包括“肢体语言”、“体态语言”、“目光语言”、“服饰语言”、“空间语言”等各种无声的语言信息。日常交往中，是它们共同在伴随着有声语言默默地流露着交往各方的内心真实意图。

“肢体语言”是指一个人身体各部位的某一具体动作在特定情境下所传递的信息。譬如，正常情况下的“点头”动作，流露的是肯定的语言信息。

“体态语言”是指一个人在特定情境下的静态姿势所暗含的心理状态。譬如，听课时，头自然地侧向一方，再加上目光专注的神情，给主讲者传递的无声语言信息是此人对此话题很关注或感兴趣。

"目光语言"是指一个人在特定的情景下所流露出的眼神，其暗含的内在情绪或态度。譬如，当某人看到某一样东西时，突然眼睛睁大，瞳孔放光，说明他对此物特别感兴趣。

"服饰语言"分别指服装语言和饰物语言两种。人们在服饰上的喜好以及特种场合的穿着和修饰，暗含着个人的情趣、个性和意图。譬如，有的女性喜欢穿新潮服装，通常情况下暗示着她的个性活泼，情趣较为丰富。与某人约会，一向比较随意的人穿着讲究了，说明他对对方特别重视。

"空间语言"是身体语言的延伸。包括人与人之间的"交往距离"、"相聚体位"以及"私人领地"等。在人际交往中，这类"空间语言"实际上也在暗自发送着交流信息。譬如，你到一位你非常尊重的德高望重的老教授家，他与你肩并肩一起坐在沙发上交谈，这与面对面交谈比较起来，让你感受到的是老教授的和蔼可亲和平易近人。再譬如，你与一位陌生人初次交往，对方与你交谈时，离你不到半臂的距离，你会有什么样的感觉？肯定会有种不舒服的感觉。

三、看透人心不是"梦"

从身体语言的源头上说，人类的一些本能动作和共性体态，一方面来自遗传，一方面是后天习得和强化而形成的骨子里的习惯。

人类经过上亿年的进化，智商已经发展到了相当高的程度，在创造着一个个人间科学奇迹的同时，人与人之间的关系也复杂到了极至。成语中就有这样的词汇："知人知面难知心"，"明枪易躲，暗箭难防"、"黄蜂腹下针，最毒妇人心"、"人心隔肚皮，恶人最难防"、"人心叵测"等等。

现代文人也在发出这样的感叹：

"天上的星星，为什么像地上的人们那样亲密？"

"地上的人们，为什么像天上的星星那样疏远?"

为什么人与人之间有一定的心理距离呢? 这与个别人在人际交往中的猜疑之心和口是心非有关。在人际交往中，如何较准确地判断出他人内心的真实想法，有时真不能单纯地听他说什么。由于种种复杂的主客观因素存在，交往中人们难免会有心口不一的时候。如果你不了解这一实际情况，只凭他嘴上说的去判断，往往就会遭遇尴尬，出差错。譬如，当你事后发现他人心口不一，你去指责他人时，他人解释说："当时的情况下，我不得不那样说，你没看出我那种窘况吗?"听到这里，你才恍然大悟，后悔当时只顾听，没注意观察对方的表情，反而责怪自己不会察颜观色。

现在就要告诉你，平时你缺的就是对身体语言方面的了解。通过观察他人的体相，来洞察他人内心的真实想法，不仅能及时识破一些人的骗局，戳穿他人的谎言，最重要的是，如果你是位领导，能帮你决策果断，提高成功率，赢得下属的心；如果你是位业务员，能及时捕捉客户的所思所想，服务到位，赢得客户的认可，提高销售业绩；如果你正在追求理想中的情人，你可以不听对方的任何表白，就可以揣测出你追她成功的可能性有多大。

另一方面，拥有身体语言方面的专业知识，不仅能处处阅读他人的内心世界，时时了解他人的真实意图，防止交往被动；还能有意识地规范自己与人交往时的动作和体态，避免因习惯性动作或不良体态给他人造成误会，甚至在无声无意中伤害他人。

要想练就这一本领，必须掌握观察他人"心口不一"的体态特征。记住：人说出的话可以编造，但说话时的体态是骗不了人的。譬如，在某些特定场合，领导通过观察体态，可以及时地捕捉到下属内心的所思所想；业务员可以揣摸出客户的心理需求；不管销售人员怎样巧舌如簧，客户从他的个别举止中，就能判断出他的话中有多少真实；恋爱中的男女，能透过他(她)的甜言蜜语，感觉到他(她)究竟有多少的诚意。

综上所述，灵活掌握体态语言的观察方法，对防止上当受骗，避免误解他人，准确领会他人意图，拉近彼此间的距离，有着非常实际的意义。一句话，阅读本书，一眼看透他人，拥有一双“慧眼”不再是梦！

第二章
肢体语言
——举手投足的“玄机”

一位男士，在“大钊训练”班上，坦诚地讲了这样一段他的亲身经历：

“现如今，我可能是最令同龄人羡慕的男士了。为什么这样说呢？大学毕业后，我顺利考取公务员，如愿以偿地进入了某银行驻京办事处。刚刚30出头就晋升为办公室主任。达到婚龄时，又适时认识了刚从空姐岗位退下来被外资公司高薪聘请为人力资源部经理的妻子。结婚后，在单位的福利补贴下，在北京东三环南段的潘家园拥有一套150平方米的住房。婚后一年，增添了活泼可爱的儿子，随后又以一次性付款的方式，开回了一辆桑塔纳“时代超人”。房子、车子、妻子、儿子、票子我全部都拥有了。

说到这儿，大家会以为我比别人多长了三头六臂，或者聪明、会来事，甚至怀疑我有什么‘背景’！坦率地告诉大家什么都不是。不过，我有段经历，在这儿与大家分享一下：

记得我刚参加工作时，无意中看了本有关体态语言方面的书，里面有段话提醒了我。这段话是这样说的——‘人在职场，要想尽快让领导发现你、提拔你、重用你，除必要的专业基本功和综合素质外，还要学会送一份‘大礼’。

书中说的这份‘大礼’是什么呢？请听好——这就是‘开会专挑前排坐，领导讲话时，侧耳细听，目光交流，适当点头，拿笔记录。’

当时正逢我在参加岗前培训，上上下下的领导轮番给我们训话。我半信半疑地按书中的这些要点去做。果不其然，培训结束，唯我一人分配在了办公室工作，以后仕途也很顺利。……”

以上这位朋友提到的这段亲身经历，即是身体语言日常工作中的实际具体运用。要破解其中之奥妙，还得从肢体语言的人体头部动作说起。

一、“头部动作”暗传的心迹

在人际交往中，最普遍的头部动作有两种，即“点头”和“摇头"。

科学家研究调查发现，人类的“点头”动作，在世界各地都表示“是”，即肯定的态度。所以，以上案例中的那位朋友在听领导讲话时，伴随领导的讲话内容，用“适当点头”作回应，实际上是在给领导无声的传递着一些类似这样的信息：

“我非常愿意听你讲话……”

“我很赞同你的观点……”

“我真佩服你……”

“我很有同感……”等等。

在这样的肢体语言面前，领导感受到的是尊重和满足。对传递这种信息的人的良好第一印象，便在这种微妙的交流中产生了。

美国的行为心理学家曾专门对先天盲、聋、哑的人做过观察和研究，发现他们也用点头表示肯定，最后得出了点头“天生论”的结论。

“摇头”，通常表示“不”，即否定的态度。曾有行为心理学家

认为也是遗传的动作。但后来有的行为心理学家经过细致的观察，认为“摇头”，是人类通过后天学习、强化而习得的第一种肢体语言。行为心理学家的观察试验结论来自婴儿的吃奶动作。婴儿吃饱了奶后，会把头扭向一侧，拒绝母亲的乳房。这样的动作，从一出生就在简单地重复着，一次次地强化，便形成了摇头表示“拒绝、否定”的潜意识。

综上所述，不管“点头”是天生的，还是“摇头”是后天习得而成的，有一点不可否认，这两种头部动作所持的肯定和否定的态度，在人们的潜意识中可以说是根深蒂固的。不管人类的智慧进化到了多么高深的程度，“点头”表示肯定，“摇头”表示否定的这种人类骨子里的东西，是谁想有意掩饰，都掩饰不了的，可以说无法根除。基于这一点，在人际交往中，观察一个人对某种事情或持肯定态度，或持否定态度就有了观察判断的依据。

如果你是上司，给下属布置任务；如果你是业务员，在征求客户的意见；如果你是求爱的一方，问对方究竟爱不爱你时，请你不要把注意力只放在他说了什么，还要仔细观察他在回答你时，他头部自然流露出的动作与他的回答是否一致。

当他表示同意你的观点，或接受你的爱时，你注意观察他的头部动作，如果是发自内心的，所持的是肯定态度，他会伴有微微“点头”的动作。面对这种情况，你对他持完全的信任没问题。如果他在肯定地回答你时，你发现他的头部没有点头的示意，甚至伴有“摇头”的迹象，可以判定他是“口是心非”。那么，在以后的接触中，要对他加以提防。

譬如，当对方说：“是的，我赞同你的观点”或“我真高兴在这里工作”以及“我没有意见和看法”，面对诸如此类的表态，如果有人流露出的是轻微摇头或头部僵硬，丝毫无“点头”的迹象。他的语言说得再动听，他的肢体语言本能地流露出了他否定的心态，至少可以断定是没有诚心。这时，你最好回绝此人，或再多

问些问题，以帮助更客观地判断出对方的真实想法。

另外，如果有人向你承认错误或赔礼道歉，嘴里说着道歉的话，脖子僵硬甚至有轻微摇头的动作，可以判定此人无诚意，并不是心服口服，而是被迫无奈，或者满肚子委屈，自感冤枉。观察到这种情况，你一方面要反思自己是否有强人所难，凌驾于人的举动；或哪些方面还没有考虑到，否则对方不会这样心口不一。如果在处理一些事情上，你注意到了这些，就会避免许多对已对他人都不利的事情。

话说回来，我们在知道了人类头部姿势和动作所传递的一些基本信息后，不单单是运用这些知识点去观察别人，揣测他人，还要用来完善自己，提升自我。如果自己有仰头或低头的习惯，就要加以注意，加以调整，在与人接触中平视每个人；"侧耳细听"是表示对他人关注的一种体态语言，在听人讲话时，要加以运用；在向他人认错、道歉，或赞同某人时，该点头时，要点头；该摇头时，要摇头，不要因一时的疏忽因自己的体态语言给对方造成错觉。

二、"手掌和手臂"流露的欲望

在一些国外的电视或电影里，我们有时会看到这样的镜头：证人在法庭上作证，将右手高高举起，左手挽着《圣经》，有意让法庭上的人都能看到。证人的这种肢体动作，暗示出的肢体语言信息是，他说的话是对上帝负责的。现实生活中，我们还经常看到，有人发誓时，常用手摸着心……

类似的肢体动作，带给我们的启示是，人的手和手臂的某些动作，同样承担着传递语言信息的功能。领导讲话时，你不仅专注的听，还不时地用笔作记录。听课作笔记，也许是你长期以来养成的习惯，可这一肢体语言传递给领导的信息则是：

“我非常重视您的讲话内容……”

“您说的有些东西对我来说太重要了……”

“您讲得太精彩了……”等等

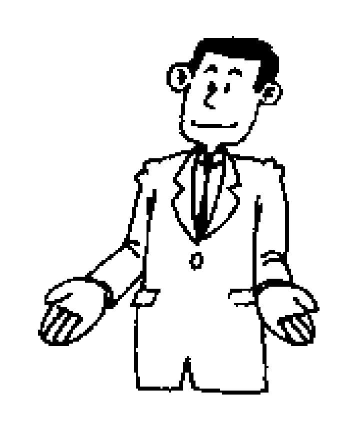
领导受这样的信息感染，获得的是成功感和重要人物的感觉，不知不觉中自然会对传递他这种感觉的人另眼相看。不要小看手的动作，它会传递出许多的无声语言信息。

1. 手掌动作的含义

在日常生活中，手掌的动作会传递出许多的信息，其中手心朝上与朝下，传递的信息是不一样的。通常情况下，手心朝上一般传达的是积极的、坦诚的、正向的信息；而手心朝下则传达的是否定的、消极的、被动的肢体语言。

想要发觉一个人是否坦诚，有效的方法之一，是观察那人手掌的动作，行为心理学家研究发现，人类饲养的狗在向人表示顺从或向别的狗表示屈服时，会仰起头暴露出它的喉部，人则是用手掌来表示类似的态度。

譬如，当某人向某人表示完全坦诚时，除了嘴上说着“老实说……”之外，他还会同时伸出双臂，两只手掌面朝上暴露在你面前，向大部分的肢体语言一样，这种动作是完全在无意识之中自然流露的，听着对方说的话，看着这种姿势，给人的是一种实话实说的感觉。



再譬如，小孩子在说谎或隐藏事情的时候，两手自然不自然地往背后藏。同样地，当丈夫要向妻子隐藏他在外玩了一夜的事实时，一面说着编造的谎言，一面会下意识地把手插进口袋里，或将两手埋在腋下，如果有经验的妻子，看到他这样隐藏手的动作，马上会断定他说的话的真假。





当推销员向顾客推销商品时，面对说出一大堆拒绝理由的顾客，如何判断顾客从内心拒绝还是一时有难言之隐呢？观察顾客说话时，两手的姿势便知。如果顾客是摊开手掌说的一番拒绝的理由，肢体语言已经向你表明，没必要再多费口舌了。

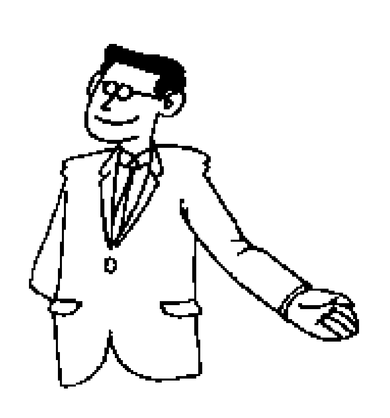
在此需要提醒的是，骗子和拿说谎当家常便饭的人会用编造的肢体语言来掩盖他们的谎言的。骗子之所以能得逞，有些情况下不能不承认他们的肢体语言起到了很好的辅助。因此，需要加以警惕。

另外，知道了手掌摊开，表示自己的坦诚，在人际交往时，有意识地使用手掌摊开的姿势更能赢得他人的信任，但是，一旦手掌摊开的姿势成了习惯，就不灵了。

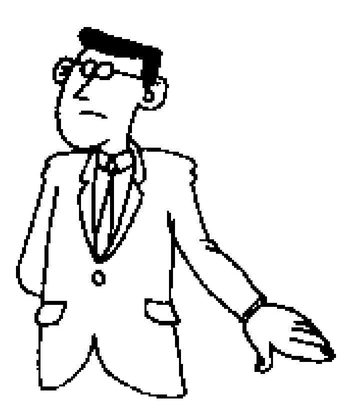
有三种主要的手掌命令姿势，即手掌面上，手掌面下以及单伸一食指。这三种手掌姿势在向人出示时，给人的感觉是不一样的。

譬如：你要求某人把一个箱子从这房间搬到另一房间，假设你使用一样的语气，相同的措辞和面部表情，不同的是，只改变手掌的姿势，会出现这样三种情况：

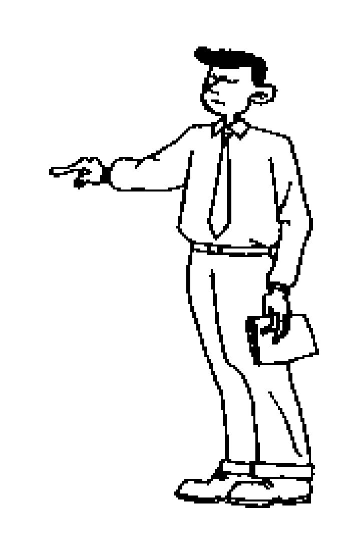
手掌面朝上，给他人的感觉是友好的，甚至是尊重的。



手掌面朝下，搬箱子的人会感到他是被命令的，有伤自尊，甚而感到反感。



四指回握，伸出的食指就像指挥棒，迫使听话者服从，让人感到的是你的强硬和不容置疑。



另外，还有一种四指回握，拇指上翘的指示姿势，暗示出的是一种傲慢和对他人的蔑视。



手掌面上、面下和伸出一指传递出的信息，带给人的是不同的心理感受。在日常交往中，要加以注意，避免心存友好之情，手势却传递出了强迫、傲慢之意，在日常交往中被人误解则太冤枉了。另外，根据手的不同动作姿势所传递出不同的信息，也要留意他人语言之外对自己的真实态度。

2. 双手摩擦的含义

日常交往中，常常见有人双手摩擦的动作，据行为心理学家研究发现，两手掌摩擦传达的是一种积极的期待。



譬如，掷色子的人是将色子放在两手掌中反复摩擦，时间越长，他越希望有好结果；会场主持人摩擦着双手，是希望重要嘉宾的快快到来，这时一旦嘉宾到场，他会说："这是我们期待已久的某某某，……"；兴奋的推销员到经理办公室，摩擦着手掌说："我刚签了一个大订单，老总……"这是期待老总对他业绩的肯定；晚宴结束，服务员走来，摩擦着手掌对你说："先生，你还需要点什么？"这时，他实际想表达的是，我等待着你的买单，或期待着你的小费。

当推销员在向顾客推销商品时，看到顾客出现摩擦手掌的动作后，表明他已经产生了需求的愿望，如果摩擦手掌的姿势比较缓慢，则表明他心存矛盾，一时还拿不定主意，这又是行为心理学家发现的一大秘密。即手掌摩擦的动作快，表明期待的心情迫切，手掌摩擦的动作缓慢，则心存矛盾。

值得提醒的是，当你看到在寒冷的冬天里，有人在你面前一个劲的摩擦手掌，未必他在向你期待着什么，十有八九是摩擦取暖，在炎热的夏天里，有人也摩擦手掌，也许他是面对热浪一时难以忍受的烦躁表现。

3. 手的说谎动作

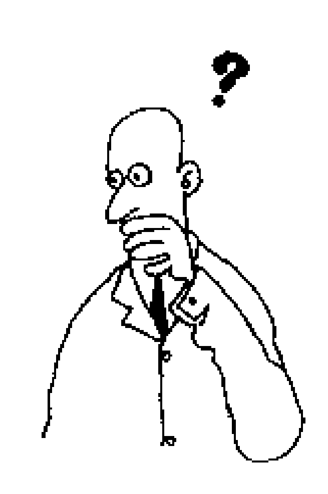
常会听到有人这样感慨地说，"世态复杂，想听真话太难了。"这是因为语言是很容易掺假和被伪装的。那么如何来辨别真话和谎言呢？最简单的方式就是要注意观察说话者说话时的动作和表情。

张艺谋执导《秋菊打官司》时，有些媒体报道拍摄的小花絮，其中有一则叫《一句话导演》。说的是影片故事中的村长第一次被司法人员带去审讯时，支支吾吾地想掩盖一些事实真相，为自己推卸责任，连续拍了十几遍都感觉演员的表演不到位，张艺谋此时已说得口干舌燥。这时，摄影师提醒"村长"："说的时候，下意识地摸摸嘴巴。"仅仅增加了这一小动作，接下来的拍摄，一遍通过。张艺谋戏称摄影师为"一句话导演"。实际上，加上这一动作，所流露出的肢体语言信息就是不诚实的意思。

三、“手与脸部动作”掩盖的秘密

行为心理学家戴斯蒙·莫里斯博士做过这样一个实验：他让研究人员测验护士，要她们有意地对病人的病情说谎。通过录像观察，这些护士要比平常实话实说时使用了更多的用手掩饰嘴部的动作。由此得出结论：手遮嘴的动作有说谎的嫌疑。

1. 说话时用手摸鼻子、遮嘴



“摸鼻子”是人们在说话时经常会出现的一个动作，可能是轻轻地来回摩擦着鼻子，也可能是很快地触一下就把手拿开。女性在做这种动作时，会非常轻柔、谨慎，因为怕脸上的妆被抹掉。

古时候的人通常认为“鼻子直通大脑”，这样一来鼻子就成为一种为大脑传达信号的工具。而某些研究显示，一个人在说谎时，鼻子的神经末梢会被刺痛，摩擦鼻子是为了缓解这种感觉。另一种比较可信的说法认为，当不好的想法进入大脑之后，下意识就会指示手去遮住嘴，但又怕表现得太明显，因此，会就势在鼻子上摸一下。

摸鼻子和遮嘴一样，都代表做这个动作的人可能有不太好的想法。摸鼻子的动作对说话者来说表示欺骗，对听话者来说则表

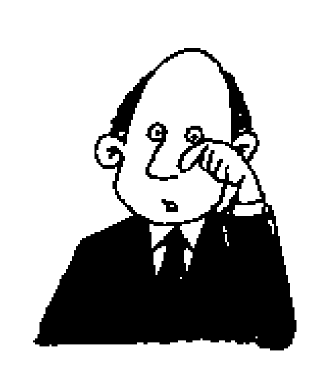
示对说话者的怀疑。

当有人在与你说话时，不自觉地时常出现用手护着嘴的动作，说到一些关键点上，有人甚至有意假咳嗽借此用手来遮嘴，这时就要对这人说话的真实性多加留意，此时此刻，他说出的话不是有诈，便是在说谎，结合前后的交往，就会不难作出清晰判断。

如果说话者用手遮嘴，有“心口不一”的嫌疑，那么，反过来，如果你在说话，出现了对方用手遮嘴，如果是一对一的交谈，最好是暂停下来，问一问，他是否有不同的意见；如果是一对众的演讲，台下的听众不少人出现了交叉双臂，或用手遮嘴的动作，向你传递的信息是你说的不符合实际或简直是在说谎，这时你就要斟酌一下内容，调整一下讲话的角度，尽可能扭转这种局面。

如果置这种负面氛围于不顾，坚持说下去，不会有好效果，甚至会引起一片质疑。

2. 说话时用手揉擦眼睛



古语云：“非礼勿视”，这种姿势表示大脑想遮住眼睛所看到的令自己怀疑的事物；或者是在说谎时，避免正视对方的脸。是人们“心口不一”的一种下意识动作，如果你看到谁在说话时，不自觉地有揉擦眼睛的小动作，对他所说的真实度要打一个问号。另外，如果你看到对方在说一些重要的事情时，目光游离，不与你对视，明显感觉出他往别处看，或看天花板、地板，可以断定

他有撒谎的可能。

男人通常揉擦的比较用力，如果说的谎过于大时，大多数是在眼的下方揉擦，目的在于避开对方的注视，有时他们也会下意识地把目光从听话者的脸上移开，往别处看，但与男人相反的是，女人通常会用眼睛看着天花板。

如果你在说话，听者面部带着虚假的笑容，目光游离，则表明他对你的谈话内容产生怀疑，或有抵触情绪。这时，作为一个好的沟通者，就会从他这一体态中捕捉到负面信息，从而及时调整自己的谈话内容或语气语调。

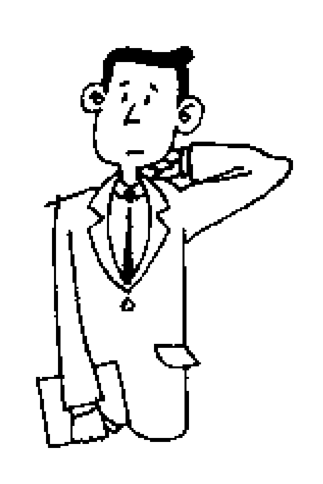
3. 说话时用手抓耳朵



古语云："非礼勿听"，就是想防止不好的事情被传进耳朵的意思。譬如，小孩子不想听父母的唠叨时，就用双手掩住耳朵。而成年人听人讲话时的抓耳朵动作就是从这种儿时的动作演变而来的。只不过更具隐蔽性罢了，当有人面对你有这种动作时，就要引起注意了。

其他的动作还有摩擦耳背、用手掏耳朵、拉耳垂等，都表示听话的人已经听够了、不想再听，或是想由聆听变为讲话的意思。有时，拉耳垂也表达内心的某些不安，并对对方的话题感到厌烦，有想要阻止对方谈话的意思。

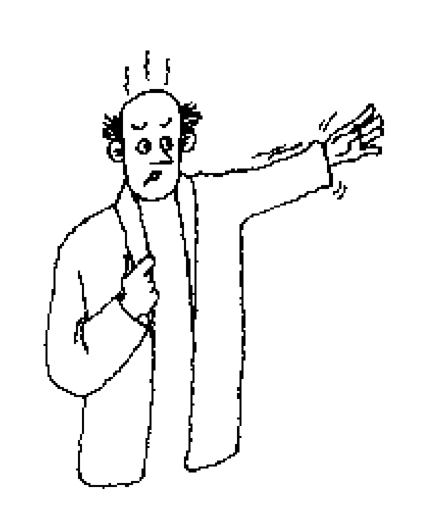
4. 说话时用手搔脖子



人们在说谎时，会引起敏感的面部和颈部组织的刺痛感，而必须用揉或抓来缓解。也有的观点认为，说谎的人在感到对方怀疑时，脖子往往会冒汗。当某人的话与事实不符时，这种表现会特别明显。对这种姿势进行观察，可以发现很有趣的一个规律：人们由于内心的异动，而驱使手去搔脖子时，每次大约搔 5 下，很少超过或少于 5 下的。这姿势表示人们对所面对的事情有所怀疑或不肯定。做出这种动作的人常会伴有“我不能肯定我是否同意”之类的话。

当有人向你说：“我能够理解你的想法……”之类的话时，如果同时伴有用一只手的食指搔抓耳部下方或脖子的一侧，他此时内心的真实想法则是“我难以理解你的想法”。也就是说，他口头上向你传递的是一种正面信息，而他的体态语言则传递的一种负面信息，这种负面信息表示怀疑后不肯定。这时就要避免轻信他的话。

5. 说话时用手拉衣领



一个人在愤怒或沮丧时也会拉一拉衣领，好让脖子透透气。如果你看到对方使用此动作，就意味着他可能对你的表现和举动并不满意。

但是，并非谈话中出现了上述动作的人都是在撒谎，有时候人们的一些不经意的小动作，比如偶尔摸一下脖子，也许只是因为那个部位发痒而已。

所以，在日常观察他人体态语言的时候一定要仔细分辨。比如，因为发痒而摸鼻子与受异常心理暗示而摸鼻子之间，是有明显差别的。凭感觉是能感觉出来的。比如，人们在搔痒时一般都比较用力，而下意识的动作却是敷衍了事，不自然。

行为心理学家戴斯蒙·莫里斯博士经过长期的研究发现，人在说谎的时候，会引起敏感的面部和颈部组织的刺痛感，由于难以忍受，而必须用揉或搔抓来舒解。这是一种本能的自动反应，不是想控制就能控制得了的。他的这一发现，对为什么有人在说谎时，或怀疑被别人戳穿时拉衣领，是一个合理的解释。

有些关键场合的交谈中，如果你看到对方下意识地使用拉衣领的姿势，只要问他："请你再说一遍，好吗?"或"请你再讲清楚一点，好吗?"如果对方说的是谎言，在接下来的重复回答中会出现支支吾吾，前言不搭后语的现象。进而再注意观察对方的神态，

对方是不是在撒谎，会判断个八九不离十。如果对方是因愤怒或沮丧，你的及时插话，对方会感觉你善解人意，同时还会帮他缓解一下负面的情绪。

6. 咬手指



我们经常会看到，在一些场合中，有人有意无意地咬自己的食指，或者眼镜腿、笔之类的东西，这种体态又是暗示一种什么样的心理需求呢？

前面叙述的手嘴动作都与说谎有关，不自觉地咬东西则暗示的是此时内心缺少安全感，想得到的是理解和肯定。也许此时他什么也没有说，但这种体态里流露了他此时内心的安全需要。

这是行为心理学家戴斯蒙·莫里斯博士经过多年的观察和研究得出的结论。他说："人在感受到压力或心烦意乱的时候，会下意识的用嘴咬某样东西。追其根源，这时人不自觉地是想回归到小时候吸吮母亲乳房时的感觉里，因为这种动作在人的潜意识里最有满足感和安全感。小孩多用拇指代替母亲的乳头，成人则用香烟、眼镜腿、笔之类的东西来代替，两种方式，一种心理需求。后者只是一种理性的隐讳罢了。"一些重要场合中，当有人不自觉地出现这种体态时，结合当时的具体情况作综合判断，必要时，应该给予的是理解和肯定。

说话时，全然无表情无动作的人几乎可以说是没有的。特别是在想隐瞒什么，或撒谎的时候，人的双手常常会不自觉地做出

一些小动作。

正是因为双手位于身体易于观察的部位，如果细心的话，手的动作还是比较容易观察的。所以，在交谈过程中多留心对方的手部动作，对你辨别对方说话的真伪是很有帮助的。

四、“拧毛巾”暗含的恋爱态度

A 型：右手心朝上拧毛巾



这是一种热情型的女性。暗含着冒险的恋爱对她来说最为憧憬。不过，这类女性脾气暴躁，一句话不对，就会给你脸色看，在对待一些事情上，总是以自己的本位来考虑一切问题。因此在谈恋爱时，也会以自己情感为中心，并且会喜怒无常，甚至每次约会，都喜欢次次有变化。如果遭遇到周围人的反对，并不会因周围人的反对而心冷，反而会更加热心。

说到恋爱的对象，年龄大小相同的男性她并不喜欢，大她 5 岁以上的男性更能赢得她的芳心，值得一提是，这类性格的女性，事业方面获得成功的相当多。

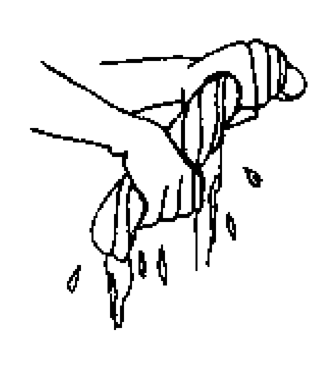
B 型：左手心朝上拧毛巾



这是一种活泼型的女性。喜欢交往，最不喜欢的是安安静静地呆在家里。社交中，性情爽快，很讨周围人喜欢。在恋爱方面，也一样会采取很干脆的态度。

这类女性，好奇心强，粗心大意，待人尽往好处想，即使她的男朋友被好友抢去了，可能她还不知道。又由于她对一些鸡毛蒜皮的事不太在意，因而在恋爱的时候，会受到各种各样的男性喜欢。婚后虽然不至于乱来，但男朋友仍然很多，有时会引来某些误会。

C 型：两手掌朝下把毛巾斜着拧

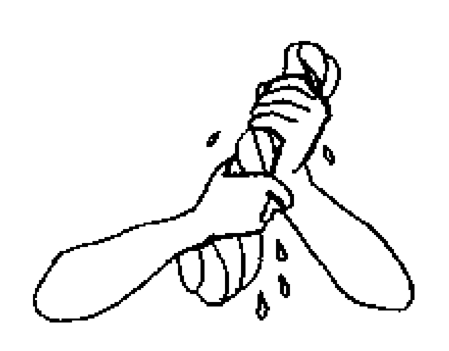


这是一种贤惠型的女性。不该她说话的时候，决不插嘴，对于自己的立场，总是分辨得很清楚。在谈恋爱时，很会替对方着想，到了结婚以后，是一个处处会替丈夫着想的好太太，也很喜

欢孩子，一般不会背着丈夫和男朋友偷情幽会。

这类女性，可以说是许多中国传统男性向往的对象，是多数男性追逐的目标。不过那种自命不凡的男性，对于这类女性就不太适合，这一点是必须要注意的。因为，这类男性的心眼特别多，最喜欢空想，生活在一起，这类女性会感觉很累！

D 型：**把毛巾竖起来拧**



这是一种独立型的女性。一般不喜欢男性去追求她，却要从自己的积极追求男性中得到满足。

这类女性会对她爱的一方毫不吝啬地付出，不求回报，即使以单相思收场（而且往往如此），她也不会感到失望、后悔，相反她会从失恋中找寻罗曼蒂克的绮思，留作自己独享的美好回忆。

独立型的女性，往往会被比她自己年轻的男性所钟情，她自己也只有在较为年轻的异性身上获得母性的刺激时，才感到满足。

五、“收放车票”折射的性格偏向

乘车时，有人买了车票以后，你看他如何收放车票，加以仔细观察，可以发现因人而异，会有各种习惯性的收放车票动作，不过，下面的几种类型最为突出。

A 型：把车票折起夹在手里

这一类型的男人心细、敏感，做事小心谨慎，缺乏决断力，不乏好的创意，但缺乏实行的主动性。工作上不会被上级看重，生活中却能体察入微，在女性面前，有着绅士的风度。

B 型：把车票团在手中

这是一种生性积极，处事干脆而注重行为的人。奉行“只有想不到，没有做不到”的处事原则，只要他所想到的事，马上就会采取行动，为人可靠，所以周围的人都很相信他。

由于这种果断的、雷厉风行的强悍风格，身边的朋友多，敌视的也多，所谓“一个有作为的人，总有七个敌人伴”指的就是这类人，精明强干是优点，可是经过一次失败时，其自信就不如别人，这时如果遇到一知己鼓励他，会成为他的贵人。

C 型：把车票夹在嘴唇上

具有社交性，跟谁都谈得来，一下子就会熟悉起来。嘴巴虽然很积极，也好像很有干劲，可到了真要做的时候，就缺少积极性了，甚至有时往往把工作做了一半就停了下来。

不过心肠很好，富有同情心，有事与他商量，或是向他求援时，总会尽全力帮助。缺点是嘴巴不严，常常把自己心里的事一五一十地告诉别人，因此，上当的时候特别多。

D 型：把车票装进口袋里

为人比较内向，不善与人交往，但内心有自己的主意，遇到大事能冷静处理。有时，在别人面前，从不把自己的心思直接地吐露出来，常会引起朋友的误会，这种人因缺乏必要的表达和热情，其内向的性格成为事业成功的主要障碍。

这类人一般朋友较少，但质量高。一旦有，就是知心朋友，

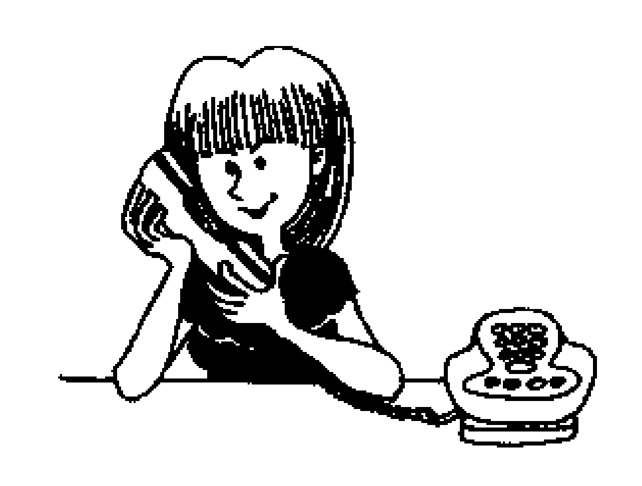
不过往往都是一些热情的朋友找的他，因本性善良，一般都拥有一个美满的家庭。

以上的叙述中，指导你在公共汽车上，如何通过观察他人买票后收放票的姿势，来判断其性格偏向。虽说叙述的着眼点局限在收放车票的方式上，读者自己可以从中举一反三，以此类推到生活中其他类似的行为动作上，通过观察，来推知他人的内心。

六、“拿电话姿势”显露的性格特征

现实生活中，如果你留心观察，每个人会有不同的拿电话听筒的习惯性姿势。行为心理学家经过大量的取证，最后归纳总结出 5 种基本类型，现分别叙述如下。

依赖型：



电话铃声一响，这类人一只手拿起话筒后，另一只手接着跟上，用双手拿听筒接电话。不论从哪一方面说，这类人大多数性格中存有依赖、撒娇的特质。处事很容易受他人的影响，选专业、找工作、谈恋爱，很容易受他人左右，这类人主动开拓意识较差，责任心较强的单一性工作是他们的首选。

由于此类人的依赖性，决定了他们处事非常谨慎。譬如，谈恋爱，起初的态度是非常严肃的，但只要超越了最后警戒线，如

果是女性，对男性所提出的主张，无不言听计从，有时身边的好友，都为其担心，这种举动也正是依赖型性格的功能性延伸，然而，一旦被对方拒绝，往往会陷入单恋的不幸处境中，长时间不能自拔。

这种类型的男性，多少有一点姑娘腔，心比较细，思维单一，对于一点鸡毛蒜皮的小事往往也会左思右想，在一些事情面前，不知如何是好，犹豫不决。

独立型：



接听电话时，电话听筒离开耳朵的人，就一般而言，这类人尤其是女性的积极意识和社交活动的能力是相当强的，是一个很希望周围的人能够注意她，而具有相当自信心的人。这类人适合能在人前出尽风头的职业，如演员、空姐、模特等，需要提醒的事，她们带着好胜的脾气，事无大小，处处总想居于周围人之上。

此类女性总想超过男人，居于男性之上，不过，在遇到一个她所倾爱的男性时，就不再会那样任性，反而会一心一意服侍，一改往日的性格，所以，女性实在是不可思议。不过，这对于那些强者男性来说，应该是个“利好”。

幻想型：



接听电话时，爱一只手玩弄电话线的人。这种类型，在女性中相当多，比依赖型人更多情，这类人常把恋爱故事中的女主人，想象成自己，经常作恋爱的幻想，希望自己成为一个体贴对方的贤惠妻子，和自己的白马王子长相厮守。有了心爱的人，一旦感觉对方有点冷淡，就定不下心来，这类人一方面多愁善感，另一方面却有一个倔强的脾气。一切的幻想尽从玩弄电话线的举止中流露出来。

在你接听电话中，一说话就没完没了的女性，大致总是属于这一类型，这类型的男性几乎很少。

领导型：



抓住听筒下端的人。在男性中，这样拿电话筒的人相当多，这都是些个性干脆、做事爽快的人。女性持这种姿势的人，则表明她的精力很旺盛，善于交际，对事物的好恶原则性十分强，凡是她所不喜欢的，就是心爱的男朋友，也不能改变她。

工作中，这类型女性完全凭自己的好恶，遇事一点没有通融的余地，多数在工作中是强者，在男性面前却是弱者，因为多数男性不喜欢与这类女性共事。

不过，生活中，这类女性对她的爱侣，却有着非常温柔缠绵的一面。

情绪型：



抓住电话听筒上方的人。这种拿电话的姿势女性占多数，往往有些“歇斯底里”的气质特点。只要遇一点小事不顺心，随意就会大发脾气，或是万分伤心，情绪的变化非常快，好恶分明几乎达到了顶点，往往引起周围人的讨厌。部分男性，也有类似倾向，不能有效控制自己的情绪，爱怎样就怎样，往往使对方陷入万分为难的处境中。

七、“吸烟姿势”展露的男士性情

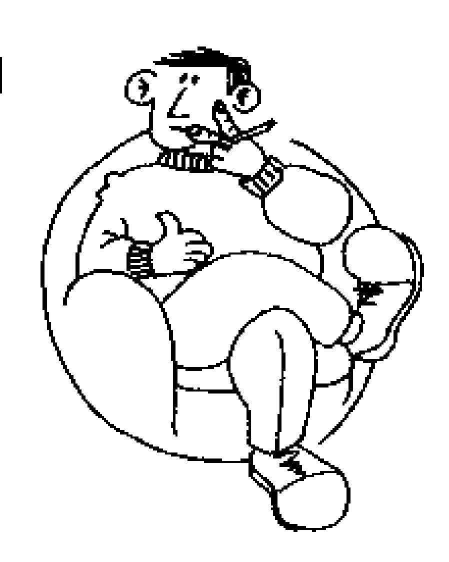
A 型：用食指和中指的第一指节夹香烟



这类男士的性格特点，具体到个人，可能有以下其中的几项，全占的可能性较小：

1. 比较爱干净，有时会过于讲究；
2. 对一些事情特敏感，有时会有神经质的表现；
3. 悟性较高，构想也高明，缺少的是付诸实践的冲动；
4. 心细、认真，对小事有时很操心；
5. 工作认真，也有能力，但决断力不强，得不到上级的赏识；
6. 在结交女性方面，很有绅士风度，有时也免不了让人说清高。

B 型：用食指和中指的指根夹香烟



1．为人积极，做事干净利落，有时因让人跟不上而落埋怨；

2. 富有男子汉的气概，有时控制不住就会随心所欲；

3. 做事尽职尽责，也爱帮他人忙。有人缘，一时想不到更有人怨；

4. 因不达目的不罢休的做事风格，往往树敌也多；

5. 事情顺利高兴，遭遇失败一时走不出来；

6. 在结交女性方面，进攻性较强。

C 型：用拇指和食指的第二指节夹香烟（手心向外）



1．善于社交，与什么人都谈得来，且很快能投缘；

2. 有什么说什么，不善于隐藏，有时会惹来麻烦；

3. 做事有热情，遗憾的是持续的时间不是太长；

4. 遇到困难，常常半途而废，撒手放弃；

5. 心肠软，极富同情心，因嘴不严，有时好心不得好报；

6. 在结交女性方面，一个不太熟悉的女性请求帮忙，也会尽力而为。

D型：用拇指和食指的第二指节夹香烟（手心向里）



1. 城府较深，不容易向人袒露内心，知己朋友也少；

2. 与人交往警觉性很高，有时让人觉得难以靠近；

3. 性格倔强，较少有变通性，不过，高兴的时候也会变通一下；

4. 一旦下决心做一件事，会义无反顾，缺点是较少照顾他人意见；

5. 做事的态度十分谨慎，从计划到实行会花较长时间；

6. 在与女性交往方面，有点粘粘糊糊。

E型：习惯把香烟叼在嘴边的人



1. 心地善良，无害人之心，却常轻易插嘴，惹麻烦；

2. 热情之人，有时免不了情绪化，让人受不了；

3. 做事缺少考虑，容易轻信他人，时常上当；

4. 从外表看，做人非常积极，可常有不切实际的表现；

5. 有些场合会给人留下心烦气躁的印象；

6. 在结交女性方面，大胆、热情又积极，常常出现判断不准确。

F 型：拇指和食指捏着香烟的人



1. 喜欢亲近别人，有时过于敏感，又难以让人亲近；
2. 干起事来性急，尤其不太顺手时，越不顺手越急；
3. 情绪欠稳定，且时常任性；
4. 有时会因争强好胜，不知不觉得罪人；
5. 时常心中有矛盾，枝枝叉叉的多，顺顺利利时少。

八、“惯性动作”泄露的真面目

"手之舞之，足之蹈之。”这句古语是形容人在高兴时的样子。那不经意间的一举手一投足，流露出的恰恰是人的情绪变化，可见我们古人对体态语言早有感知。

身体语言专家专门对日常生活、工作中人们的一些习惯性动作，结合具体的场景，分析归纳出了人们的一些真实意图，下面举几个简单的例子，重在能领悟内涵，举一反三，学会去观察他人。

譬如，你是位女性，日常生活工作中，一名男子在你面前，常有抚摸自己的头发，摸摸自己的西装纽扣等等的小动作。用肢体语

言来解释，即这人在无声中暗示出了“我很关心你”、"我喜欢你”的真实意图。

你坐在火车或公共汽车上，在不太拥挤的情况下，一男士站在你面前，双腿开放式地站着，并把左手的大拇指插在腰窝里。这种肢体语言流露的是要追求你的意思，表面看起来并不把你当回事，实际上他在向你表示：“我是个很棒的男子汉。”

需要指出的是，并非一个动作反映一种心境，也有这种情况，一个动作在不同的场景中，暗示的是不同内涵；或者不同的动作所流露的却是同一种心境。

譬如，我们看到孩子咬指甲，耸肩膀，煽动鼻翼，舔指头等等，这些无意识的动作，是有着共通性的，任何一种类似动作的出现，大都反映的是孩子的紧张。

另外，观察体态语言，还要结合民族传统习惯和地域文化的差异。譬如，在中国看到两位女士手拉手一起在路上走，觉得是一对好朋友，很正常，然而，在法国的巴黎，如果两个女性手挽着手一起走路，在旁人眼中，她们可能是同性恋的关系。

九、“心机密码”的破译

美国行为心理学家比尔先生曾专门对应聘面试人员的现场表现做过全方位的观察和调查。在他的一本书中，他这样叙述道：

“我把一次应聘面试的场景录了像，在回放录像时，其中一位应聘者在被问了一个问题后，突然用手遮嘴而且连带摸鼻子。在这之前，这位应聘者一直保持着开放的姿势，外套敞着，两手摆放自然，而且在回答问题时身体前倾，从以上的体态中，根本看不出有负面的语言信息。所以，起初我们以为他的这一动作可能是面部有不适感的一种本能反应。因为通过继续观察，在回答完那一问题后，他又恢复到开放的姿势。

事后我找到了那位应聘者，问他在回答那个问题时，自己的手部动作自己意识到了吗？是正巧鼻子部分有不适的感觉吗？他说自己是下意识的，当时鼻子并没有不适的感觉，只是面对主考官的那个问题，一时有两种反应，一种是正面的，一种是负面的。正当他在想负面答案以及对方的可能反应时，就控制不住的用手遮嘴和摸鼻子。后来决定正面回答时，手自觉离开了脸部，又回到了开放的姿势。”

以上的实例告诉我们，观察肢体语言要不放过任何一个细节，并且不能单凭主观想当然的判断。

从另一个方面讲，我们还必须重视这样一个事实，即现实生活是复杂的，人的情绪也是复杂多变的。举例来说，仅负面的情绪就包括焦虑、担心、忧虑、悲伤、张狂、悲观、紧张以及恐慌等等。有些负面情绪的外在表现形式很相近，看到一种手脸姿势，就能较准确地判断出它暗含的是哪一种情绪，是相当困难的。只有注意它们前后的关系，我们才能学会如何正确地通过他人的体态语言判断别人的真实想法。

第三章
体态语言
——世态百相的“暗语”

一、“头部姿势”显示的态度变化

如果只研究头部动作不重视头部姿势所流露出来的人类潜意识，不能说对头部的体态语言有了全面的了解和认识。因此，在了解并掌握了头部动作所带给人们的某些潜意识后，还要进一步注意观察头部姿势。还记得上面案例中听领导讲话时的体态要领吗？其中之一是“侧耳细听”。侧耳细听时的头部动作必然是头侧向一方，这一体态语言给领导传递的体态语言信息是“我在用心听您讲……”、“我非常感兴趣……”、“我是认真的……”等等。

讲话的领导在这种无声的良好感觉里，自然会对传递他这种感觉的人也感兴趣。

达尔文最早在研究动物时就发现，人与动物的一些动作所传达的信息有着惊人的一致性。譬如，动物在看到或听到感兴趣的东西时会不自觉地把头斜向一侧。人也一样，当看到或听到自己感兴趣的事物时，也会不自觉的“侧耳细听”，这就给我们带来了

许多有益的提示。

如果你在向人们推销或演讲时，应多注意客户或听众的这种“侧耳细听”的体态，当你看到客户或听众们一个个斜着头，在侧耳细听时，你就成功了一半；如果你与一女士交往，她用这种体态面对你，则表示对你感兴趣了。反过来说，在交往中，如果你要想给他人留下良好的印象，增强他人对你的信任度，你不需要费太大的心思，当别人在对你说话时，你只需要侧着头并不时的点点头，就会使对方有温暖的感觉。

俚语中有“仰头婆娘，低头汉”的说法，意思是遇到男女中这两类人，不可掉以轻心。仰头暗示着高贵和自命不凡。在交往中，如遇到仰头面对你的男士或女士，上司或下属，同事或朋友，至少你可以揣测他(她)有某种优越感。不管他(她)再怎么说你们之间是平等的，与这类人相处时要警惕对你的轻视或排斥。

低头暗含着思索和情绪低落。唐朝诗人李白诗中的“低头思故乡”和成语“垂头丧气”是对此极好的注释。在交往中，如遇到低头多抬头少的男士或女士，上司或下属，同事或朋友，你可以揣测他(她)有某种自卑感或在某方面不自信；也可以判断他(她)对你的话持否定态度或对你的人不接纳；在一些特殊情况下，也不否认他(她)有“明修栈道，暗度陈仓”的心思。

如果你是位领导或演说者，面对部下或听众，多数人头如果是低着，伴随着还有交叉双臂在胸前的场面，如果你有体态语言方面的知识，就会反思自己哪些话说得不合适或没吸引力，立即想办法引起听众的兴趣。先让听众抬起头，进而再让他们侧耳细听，只有这样才能保证效果。

在交往中，如看到对方头倾斜一侧，则表示对你的话特感兴趣。当然也不排除有疑虑，持怀疑态度或思想开小差的可能性，还要结合观察其眼神来判断。

二、“尖塔型”手势显现的心理优势

尼文伯和卡勃罗两位行为心理学家对"尖塔型手势"做过专门研究。发现“尖塔型手势”最常见的有两种型式，即"正尖塔型"和“倒尖塔型”。





他们还发现，律师、会计师、经理等较多阶层的职业人士与人交流中最常使用这种姿势。尤其上司面对下属时，这种手势最为常见。

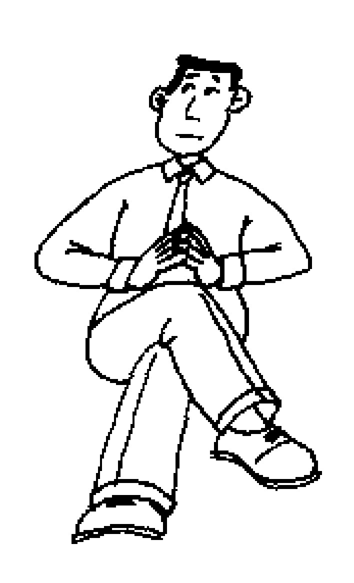
由此推断，这是一种表示自信和优越感的体态语言，一个人如果使用了“正塔尖型手势"，同时又仰着头，目光游离，这表示他自大、自以为是的态度。

人体语言也跟我们的有声语言一样，有词、句子和段意。交叉的双手只是体态语言中的一个词，在某些场景中，要准确的判断它的含义，必须与前后的一些相关体态汇成体态语句，从整体上了解它的含义。

譬如，一个推销员在向顾客推销产品时，他除了听顾客说什么外，还观察到顾客身体的前倾，摊开的手掌，面部的微笑，最后，这位顾客做出了“正塔尖型”的手势。"正塔尖型”手势表明了顾客对产品的自信，暗示结束谈话，准备订货或购买产品。

如果“正塔尖型”手势在一连串的负面体态语言之后，如，

两手交叉胸前，两腿交叠，目光时不时看别处，面无表情等，也表明了顾客的一种自信，是对产品不认可的自信，此时的“正尖塔型”手势是在暗示绝对不会买。



以上两种情况中，“正尖塔型”手势都表示的是自信，但对推销员而言，一种是正面的，另一种却是负面的，因此，面对“正塔尖型”手势，不要忘了与前面的一些其他动作语言作综合判断。

“倒塔尖型”手势，常见于在聆听别人意见时，女性比男性较多地运用，由此推断这是一种低姿态，略显拘谨的体态语言。

同样，如果这一手势前面连接的是一系列积极、正向的体态语言，则表示对方是接纳你的；相反，前面连接的是一系列消极的，负面的体态语言，则表明对方的否定心态。

三、“交叉型”手势酝酿的内心情绪



这是一种两手的十指相互钳在一起的手势。如果使用它的人面带微笑，两个拇指还在不时的磨擦，则流露出的是胸有成竹，很有信心，是一种积极的、正向的体态语言。

另外，如果两手的 10 个手指死死地钳在一起，加上僵硬的表情，则表明这是一种受挫折的姿势，表示此人正在压制某种负面的态度。

譬如，一位推销员描述着他刚弄砸的一桩买卖，当他一字一顿地说时，我们发现他不但两手钳在一起，同时指尖发白，因为用力两手像焊在一起一样，他这时的体态语言流露的是挫折和后悔的态度。

一位上司，面对他的下属，两手钳在一起放在桌子上，表情严肃，即使你听不到他的声音，你也可以判断他在表达他的不满。不是在给下属训话，就是在布置重要的任务。

一对恋人，远远看去，其中一方两手钳在一起，放在胸前，低着头，这一负面的体态语言流露出的是有抵触情绪。

像以上的例子，如果当事人直说心意，同时又不自觉地运用了这些相应的体态语言，这就叫“心口如一”，即“我言说我心”。实际中的现实生活，并不这么简单，“口是心非”的情况时时处处屡屡皆是。我们学习体态语言，就是要“观其行，知其心”。

譬如，以上的那位推销员，在向你报告他刚弄砸了的那桩买卖，是因为其他种种不可预知的客观条件造成的，与本人的主观无关。如果你注意观察他那双死钳在一起的手，就可以揣测出他的自责和后悔之意。

那位在下属面前侃侃而谈的上司，也许说的是前段工作还不错，对大家还满意，提出进一步的希望和要求，表面感觉态度是温和的，如果你注意到他那双紧紧钳在一起的手，足以判断出他强忍着不满情绪，极力在说服自己再给你们一次机会。如果有人能从他的体态语言中“看”出这一点，接下来的工作就不可掉以轻心了。有时我们对领导急风暴雨式的批评感觉“丈二和尚摸不着头脑”，还怪罪领导太不尽人情，其实，领导的心头怒火已不是一天了，这次是总暴发而已，只怪你平时只听领导说了什么，从没观察领导的体态语言所流露出的其内心真实想法。

那位紧扣双手在胸前，低着头的一方恋人，也许在说我还是一如既往地爱你，可是他的这一体态语言已表明这当然是我的想法，还要看今后会不会再出现不愉快的事情，如果你只听了他说的“一如既往”，不引起足够重视，过去出现过的不愉快又重犯的话，那后悔就晚了。

四、“双臂交叉”暗藏的心灵地带

行为心理学家对双臂交叉的姿势做过这样一个有趣的试验：他们把一个班的大学生分成两组，在前后的时间里，听同一位教授讲授同样的课，不同的是，其中一组学生被要求听课的过程中，不可以交叉双臂或交叠双腿，而要采取轻松自在的坐姿。另一组则要求他们听课时双臂紧紧交叉胸前。事后检测他们听课的效果，结果显示，交叉双臂的这组学生比另一组采取放松姿势的学生少吸收了38％的讲课内容，同时他们对授课的教授及内容还有比较

挑剔的意见，另一组则没有。

这项实验显示，双臂交叉的听课者，不但对讲课者有消极的看法，同时对主讲内容的吸收和理解程度也大大受影响。

因此，作为一位演讲者，应随时留意听众的这种手臂姿势的变化，如果听众中交叉手臂的比例在逐渐上升，就要及时调整讲话的内容了，否则，一味地讲下去，会徒劳无功，不会有好效果。

另外，作为一些课程的主办者，或各种会议的承办者，要考虑到手臂交叉给人带来的情绪上的负面影响，在准备座椅时，最好是有椅背和扶手的椅子，让听众尽量不交叉双臂。

为什么这样做呢？当一个人坐的时间稍长，两只手臂的摆放就成了负担，在没有可倚托的物体时，有可能就会有交叉双臂的姿势，虽然并没有对所听内容引起多大反感，但这一体态会引发消极、防御或紧张的态度，一旦负面的心理反应增大，不仅影响自己的听讲效果，还会给演讲者留下不礼貌的印象。

记住：一个人在公共场合，应尽量减少交叉双臂的姿势。在体态语言的沟通中，信息的定义是双方面的，你或许交叉双臂才感到舒服，但也不要忘了，给对方的感觉是不舒服。反之，当你看到说话者交叉双臂的姿势，可以断定他的内心世界并不像他说得这么热情，那么，他对你的接纳，认可程度就要提出怀疑，人们的语言能骗人，体态骗不了人。

为什么交叉手臂会带来负面的效应呢？这要从我们人类的成长过程说起。在孩子的时候，只要遇到了有威胁的情况，我们就会本能地躲在自认为坚固的物体后面，如桌子、椅子等家具，有时甚至是钻到妈妈的裙子里。

渐渐长大后，随着身体的强壮，这种躲藏的动作不再适合，我们就会用双臂紧紧交叉胸前以应付威胁的情况。再年长一些，交叉的双臂会放松一些，原来那种防御的体态变得越来越不明显，但是，双臂交叉胸前，形成一道屏障以阻隔一些外在威胁或不满

意的情况，已经习惯下来。

当你看到一个人在没有其他外在因素的情况下，双臂交叉在胸前，则表明他此时的心理状况是紧张、消极或防御，可以看作是他不安全感的本能流露。也许有人会说，我就有交叉双臂的习惯，这种姿势感觉舒服，建议你最好改善。

社交场合，如果一个人交叉双臂同时握着拳，他流露的是敌意和防卫的态度，通常情况下，还伴随咬牙、脸红，意味着马上就有口头上或身体上的攻击，看到这种情况，就要做到心中有数，首先要盘算好如何化解这种敌意的态度。



有时还会看到，有人交叉着双臂，手紧握着上臂，这种姿势常在医院的候诊室里见到，这种体态表露的是一种负面的压抑态度。

如果你注意观察，在律师的办室里，原告如果交叉双臂，通常是手握拳的交叉双臂姿势，而被告则通常是握住上臂的姿势。

下属看到上司交叉双臂，上策是不要这时去汇报，求爱者见对方交叉双臂面对自己时，“我爱你”这句话最好别说出口；推销员若看到顾客交叉双臂，同时摊着扑克牌脸，若此时提出订货就是自讨没趣了。这时最高明的做法是，征求顾客的意见，适时地说些相应的重点，通过进一步的沟通，以了解顾客推辞的真正

理由。

在推销的过程中，若是顾客口中说出了“不”，就很难改变了。如果你能看懂体态语言，在顾客说出“不”之前就采取应变的措施，或许就避免了被拒绝。

学习体态语言，一定要具备整体观念，学会前后联系起来去分析和判断，同时还要学会在具体的环境下去分析。譬如，当一个发言人站在众人面前双臂交叉时，他流露的是缺乏自信，可以看作是紧张的体态。

当演讲者看到听众中有交叉双臂的姿势，也不能一味地认为他们在拒绝你，也许坐的时间长了，也许椅子没有靠背、扶手。尽管有这些客观因素，一位老练的演讲者或领导绝不会任其蔓延，这时应用化解的方法来使听众换成一种积极的姿势。因为一个人若是持续交叉双臂姿势，负面的情绪就会滋生，负面的情绪会产生负面的态度，若持续这种交叉双臂的姿势，负面的态度也会一直持续下去。

有经验的演讲者或作报告的领导，会用一种简单有效的方法来解除这种交叉双臂的负面姿势。譬如，走下讲台，递给对方一支笔，一本书或其他东西以迫使他伸出手，这样就会恢复他开放的姿势。还可以提示对方向前倾，仔细看图解说明。另外，通过提问，如“你认为如何呢？谈谈你的观点”，同时，你做摊开双臂的动作，以引领对方的模仿，调整到开放的体态，以放松心情。

需要说明的是，看到对方交叉双臂时，先弄明白其中的原因，再去破解，否则会弄巧成拙。

五、“叠腿姿势”泄露的秘密

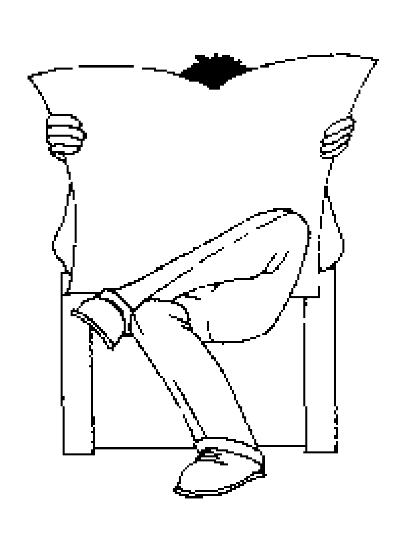
二战期间，美国的谍报人员活跃在德国本土，窃取了大量的绝密情报，让德国高层倍感头疼。一次德国方面获得一重要情报，称一批美国谍报人员潜入某城，正在实施一次大规模的侦探计划，其人数之多，让德国方面震惊。

如果坐等这批美国谍报人员行动起来，露了马脚再采取行动，为时已晚。

德国情报部请求各路专家探讨破敌之策，其中一位行为心理学家提供了一份识别真假美国谍报人员方案。该方案其中之一，就是观察体态，寻找突破。

一天，德国方面了解到，美国谍报人员进入了某个重要鸡尾酒会的现场，于是派出特工人员进行清理。按照行为心理学家的建议，特工人员只要看到鸡尾酒会的现场人员中，有人坐在椅子上两腿交叉成“4”字，就礼貌地向前主动与其闲聊。如果他们稍有回避或回应欠自然，马上就可以判定他们是美国的谍报人员，随后委婉地约请他们到“幽静”的地方继续“聊聊”。

德国方面就是以观察两腿交叉成“4”字这一体态为突破口，仅一晚上就准确无误地抓获了 24 名美国谍报人员，让美国情报部门大跌眼镜。



为什么两腿交叉成“4”字，就可以初步断定他是美国人呢?

原因是两腿交叉成“4”字，是典型的美国人叠腿姿势，在当时的具体场合中，一看使用这种姿势的人，马上可以断定他是美国人便八九不离十，这是其一。

其二，两腿交叉的体态，本身包含了两种矛盾的心态，一种是紧张、恐惧；另一种是想凭借其放松、舒服。在这种场合，有一定心理负担的人，才会不自觉地流露出这种特定的体态。

其三，如果两腿交叉成“4”字，是自己一种长期养成的体态习惯，内心不存任何目的，当有人问到某人是哪国人时，是美国人会很自然地说出，不是美国人也会很爽快地说出。

试想，一个人体态上流露出的是典型美国人的“4”字叠腿姿势，嘴上又不承认自己是美国人，称自己是某一国人时又吞吞吐吐，他是不是美国谍报人员便可一想而知。

以上这个例子，恰巧说明腿部的姿势包含着一定的语言信息，如果说把双臂交叉胸前，是为了保护心脏、乳房等上身较敏感的部位，那么交叠双腿则是为了保护下身的敏感部位。这上下两种防卫姿势，本身透出的就是负面的防卫态度，即紧张、不安全感。

心理学家艾克斯·莱恩教授，为了验证人们的心态与体态的关系，曾多次深入基层取证。一次在一个公司的高层管理会上，有5位营销人员列席参加，讨论的主题是公司给营销人员的待遇。

参会的5位营销人员中，其中一位是高层领导们都熟知的营销员，这人以善于“挑刺儿”出名，这次他被推选为代表发言。他一上台开口讲话，几乎所有在场的高层领导都交叠起了两腿，并伴随着上臂交叉胸前，表情严肃地看着他，虽然高层领导没说一句话，却有严阵以待的气氛，人们都是从领导层防御性姿势中感觉到的。

正像在场高层领导预料的那样，这位营销员大肆攻击许多职能部门经理的恶劣管理，同时指出这是本公司官僚问题形成的主

要因素等等。在他讲话的过程中，心理学家艾克斯·莱恩发现，听众里的营销员代表都双腿平放地面，手臂自然摆放，并且伴随着身体前倾，头部稍稍倾斜，他们的整个体态流露的是兴趣、评估的神态，这与高层领导们防御、对立的姿势形成了鲜明对照。

但他也注意到有几位高层领导没交叠双腿，会后，艾克斯·莱恩教授对其进行了采访，问他们是不是对那位营销人员的发言持赞同态度，他们表示不同意那位营销员的说法，他们之所以没叠腿，有的说太肥胖，叠不起来；有的说，有膝关节炎的毛病。

通过心理学家艾克斯·莱恩教授的验证，足以说明交叠的双腿传递的是负面的信息语言。那么，在日常交际中，如何观察判断呢？

我在指导一家公司如何有效地运用电话与顾客接洽时，遇到一位专门用电话向客户推销某业务的年轻人，我一直在观察他打电话，虽然他与客户的交谈中语调轻松，但我还是注意到了他伸在桌下的双腿，其脚踝是紧紧扣在一起的。

我问他："你喜欢这份工作吗？"

他说："很好啊，很有趣！"

他虽然这么说，但与他的体态语言信号不一致，尽管他的语调是非常令人可信的。

我又对他说："不亲眼看到你们的工作，怎么也想像不出你们这份工作的辛苦，应该让你们的领导也来体会一下，我真佩服你这种不厌其烦的工作热情。"

他听着我这种富有同情心的话语，停了一会儿，紧紧扣在一起的脚踝分开了，面向我并摊开手掌说："说句实在话，这工作都快把我逼疯了，今天就接连二三地接了几个非常粗鲁的电话，可我还是一直在努力控制自己的心情以免影响接下来与其他客户的沟通，你说憋不憋气！"

这位年轻人的内心独白，恰恰印证了刚才他嘴上说的与体态

流露出的信息相矛盾，足见体态语言骗不了人。

在推销过程中，当顾客交叠着双腿时，最好不要轻易说出订货的要求。高明的做法是，推销员应采取开放的态度，身体前倾摊开手掌说："似乎您有您的看法，我很想听听您的意见。"然后靠后坐，用坐姿表示该轮到顾客讲话了。这样即使有顾客本来想拒绝了，也许借机不好推辞，顺便说说自己的看法。

有谈判经验的专业人士，在谈判的过程中，确实想谈成时，一旦观察到谈判的一方扣住足踝，双臂交叉在一起，他便会马上摊开双臂做出必要的让步。

一位律师朋友告诉我说，他常常看到在法庭上，听证之前，与案子有关的人坐在那里，几乎都是足踝紧紧扣住，这种姿势是表示一个人控制着负面的紧张或恐惧等情绪状态。

行为心理学家在调查中发现，当一群人站在一起时，手臂和双腿都是交叉的，再仔细观察，就会发觉他们彼此间都站得比较远，要是他们穿着外套或夹克，通常也都是扣着的。如果再询问这些人，就会发现他们大都彼此之间很陌生，这就是陌生人之间的通常体态。

另一群人，他们没有交叉双臂，手掌摊开着，外套敞开，态度轻松，彼此都站在对方的亲密区域里，如果你上前询问，就会发现他们都是朋友，而且彼此都有较深入地了解。

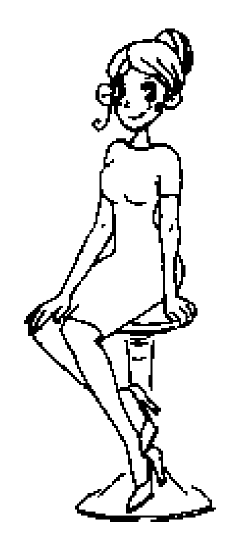
当一个陌生人，刚到一个集体里，怎样判断他是否融入这个集体了呢？观察他防御性的姿势，如手、脚交叉在一起的动作是否还有，如果他做完手势的手不再恢复原姿势，双臂摊开，面带微笑，便可以判断他渐渐地融入到了这个集体里。

有人说，他们采取交叉双臂与双腿的姿势，是因为天气冷，一种防寒的动作而不是交往中的防御性姿势，怎样判断是防寒还是防御呢？其实也好区别，感觉冷的人交叉双臂看上去是紧紧想抱着身体，交叉的双腿是挺直而用力地相互夹着，看上去比起防

御性的站姿要用力得多。

有很多人说，坐着时扣着足踝或交叠起双腿，是一种感觉舒服的习惯，并不代表有负面的态度，这种说法也有一定的道理，譬如，女士夏天穿迷你裙，坐着时，交叠双腿当然是有明显理由的，久而久之，形成习惯，因此，考虑到流行服饰带给人们的习惯动作是很有必要的，尤其是影响女性腿部姿势的服饰。不过，有一点要说明，虽然你交叠双腿或紧扣足踝是一种习惯性的动作，感觉舒服，在社交场合或职场中，请记住这种体态毕竟有防御性的负面态度，在你感到舒服的同时，自觉或不自觉地会影响到你的态度，而且也在给别人传递着你防御或负面的态度。

在与女性交往中，当你看到她一只脚尖钩在另一只腿上时，这种钩着脚的姿势，既是一种防御性姿势，表明她此时此刻心境漠然，且有退却的心理，这种姿势常出现在害羞胆怯的女性身上。这时，你应采取低姿态，以温柔友善的方式来消除她的防御心理。

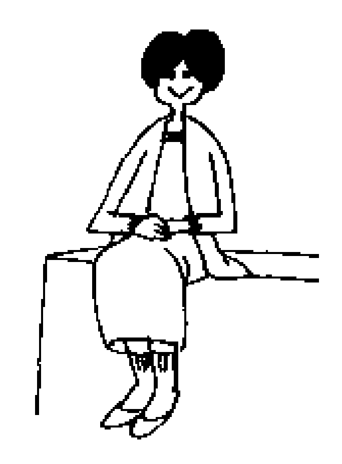


一次，有位保险业务员谈了他的一次业务经历。他向一位少妇推销保险，没有成功，这位业务员怎么也找不出原因。我问他，在交谈的过程中，她是否整个过程一直都是交叠着双腿，紧紧钩着脚的姿势，这位业务员回想了一下说："是的"。

如果这位业务员能早些时候了解到这种体态所传递的负面信息，可以通过努力，让她不自觉地恢复自然的体态。先从体态上

缓解她的防御心态，然后就她关心的问题，与她多多交流，或许会有较好的效果。

恋爱中的男女如何从腿脚的体态语言中洞察到对方的心理变化和性格特征呢？



在交谈中，如果女性坐在椅子上平行地将双腿、双臂自然地摆放，可以断定，这种女性对自己的内在和外在都很自信，某种程度上拥有男性的一些性格特征，对男性的要求也较高。如果不是一个外形很像样，头脑又聪明的男性，她们一般是看不上的。

反之，如果男性持这种姿势，同样也表现出的是他内在和外在的健康和自信，他们对女性的审美要求还会更高一些。

在陌生场合，如果女性有翘二郎腿的坐相，可以判定如果不是缺乏起码的教养，就是属于那种高傲的女人。通过交谈，如果感觉她有些资本，还能理解；如果什么也没有，再持这种体态，就得注意了。



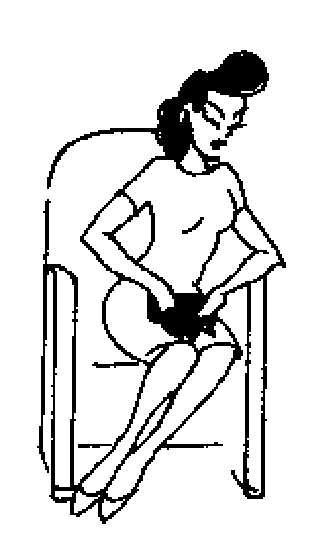
男性翘二郎腿的坐相虽说较普遍，但在一些较陌生的正规场合，这种体态传递给对方的信息是高傲或冷漠。即使事业有成，也不应持这种坐相。如果一名男性，不管什么场合，习惯于翘二郎腿，这种男性一般比较自我或随意。

还有一种坐相是随意交叉双腿，有时还把脚伸到对方的私人空间里，这是一种比较自由散漫的人，其性格特征比较随和，同时也无拘无束。

如果男士有这种体态，则要考虑，与这种人过一生能否包容他的不拘小节和他的随意性。



若是见到女性坐在那里双腿并在一起，自然后收并一起朝向一方倾斜，这是一种有教养的体态。



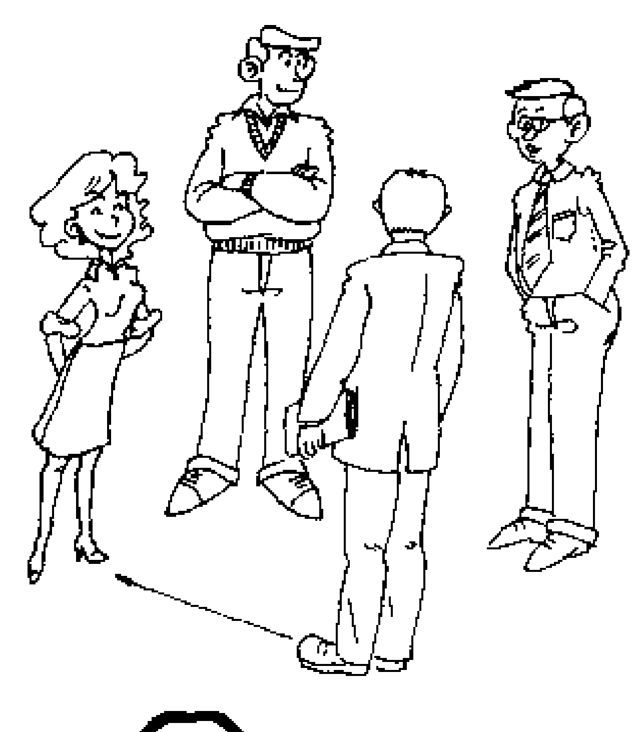
此种姿态传递的信息是她有较好的家庭背景，受过良好的教育，行为知道检点。如果说这类女性有什么不足，有时会过于罗

曼蒂克，爱幻想，甚至过分地炫耀自己的高贵而不近人情。即使遇到一个爱得要命的对象，还要装出一种毫无感觉的表情来。如果哪位男士通过她的体态洞悉她们的这种做作，再加上勇气，赢得她们的芳心是不难的。

就像其他的体态语言一样，堆叠腿姿势的判断也必须放在某一特定的场合、氛围里解释，有时还要借用前后的整体动作来辅助判断。因此，不能一看到有人使用双腿交叠的姿势就马上断定他紧张或有负面防御心态等。譬如，人们在听报告、上课时，或较长时间坐在椅子、沙发上，常会使用这种姿势，在冷天里更是常见。这是凭借其获得放松和舒服感，或取暖。

六、“脚尖”指出的真实心迹

脚尖的指向不但表示此人想去的方向，同时也可表示对所指向的人感兴趣。假设在某一场合中，你看到两名男士与一名女士在一起谈话，看起来似乎都是男士们在说话，而那名女士只是在听着。如果你再观察谈话者们脚的指向，便会发现有趣的现象。有的男士朝着在场的人侃侃而谈的同时，他的一只脚的脚尖会指向那位女士，这种非语言信息，传递的是他对她感兴趣。



开始时，这位女士的双脚也许是一种中立的位置。如果这位女士懂得这种无声语言所传递的信息，意识到并也注意到了在一起的那位男士的脚尖指向，若没有其他方面的因素掺杂期间，她也对那位男子感兴趣的话，最后她的脚尖也会不自觉地指向那名男子。



在你知道了脚的指向所暗示的非语言信息后，当你面对某人，很想跟他说几句话时，如果看到他一方面在跟你聊，脚尖却不朝着你，而是指向某一出口，可以判定这人还有其他事，心已不在你这里，明智的话，趁早把他放走。

七、“听众体态”折射出的心态

真正的演讲大师，最让人佩服的一点是，他能知道听众喜欢听什么，什么时候听够了。一个好的营销人员，在与客户的交谈中，能及时地捕捉到客户的兴趣所在。然而，我们许多人体会最多的是在唾沫横飞，滔滔不绝后，听你谈话的对象坐在那里一言

不发地看着你说的尴尬滋味。

如何从听众的体态中判断他们的心态呢？行为心理学家告诉我们完全可以从听众的姿势上来判断。

手托腮



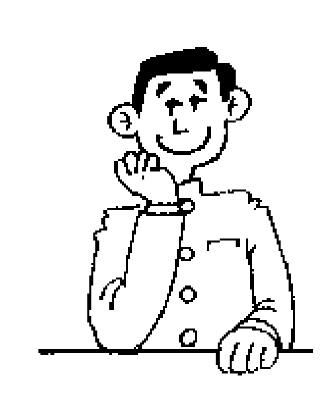
若是听众用手托着一面腮，这表示他已经有点烦了。手托腮是避免倒头大睡的一种维持姿势。行为心理学家研究结果证明，一个人感觉厌烦的程度与他支持头部的姿势有关。极度无聊，不感兴趣时，头是完全由手来支撑的，而厌烦到极点就是倒在桌子上呼呼大睡了。

动作频繁



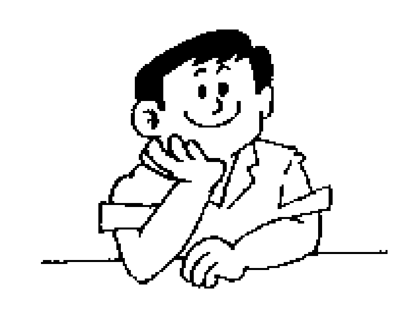
当你看到听众东张张，西望望，还伴随着手指头在桌上敲，脚在地上打拍子这样的体态讯号时，就是在告诉你讲话该结束了。值得注意的是，动作的频率和大小与这人不耐烦的程度有关，动作频率快，幅度大，说明不耐烦的程度就越大。

轻握拳



若是某人对某事渐渐不感兴趣，却又怕失礼而极力想表现出感兴趣的样子时，就会轻握拳来托住自己脸的一侧。我曾参加过某一公司的管理工作会议，发现许多年轻的经理在他们的总裁发表乏味讲话时，听的不耐烦却又为了表示尊敬，常常不自觉地都在使用这种姿势。

手贴脸



演讲者如果发现大部分听众一只手的五个指头呈自然状贴着脸，则表明听众对你的讲话产生了兴趣，有经验的演讲者此时会及时说："我很高兴大家都在注意听，下面的讲话中我还将就某些问题请教大家"之类的话。这种话一说出来，听众在其兴趣的基础上会更加注意听讲，因为大家都怕在下面的讲话中被问到，答不出来。

拇指托下巴



如果某人用食指向上指，而拇指则支撑着下巴，这种姿态暗含对说话者或所说内容有负面的批评想法。这种想法若是一直持续，他进而还会用食指擦着或是拉着眼睛。由于姿态影响人的心态，他会一直保持着挑剔的态度，这种姿态即告诉说话者应立即采取行动，要么想办法使听众感兴趣，要么就尽快结束。

抚摸下巴



当你作完结论，向听众询问意见或建议时，你会发现部分人不自觉地用一只手抚摸自己的下巴，这种姿势意味着他们正在做决定。

如果你是位营销员，当顾客使用这种姿势考虑要买还是不买的时候，营销人员若是此时打岔或开口再解释就太傻了，客户此

时也许就要决定买你的商品了，就因为你的再解释让他产生怀疑。看到他人摸下巴的姿势，最好同时再观察一下他的整个体态，再作进一步的反应。

如果顾客双手交叉胸前，一手摸下巴，双脚交叠，靠坐在椅子上，这种体态就在告诉你“不”；如果一手自然摊放在桌上，一手摸下巴，双腿自然平放，身体前倾，这时，营销员只需再问一下客户如何付款，客户便会接着做出决定。

摸头和拍头



假如你让某人去干某件事，而他忘记了。当你问及他的时候，一般人会有这样的几种反应，如，责怪自己健忘的同时，拍头、前额或颈背，似乎在惩罚性地责打自己。

值得留意的是，此人尽管说的同样是责怪自己的话，拍打的部位不同，他体态语言传达的信息是不同的。如果他拍的是头或前额，即表示提及他忘了的事，而他并没有太多责怪自己的意思。因为一个人表示对某人或某事的感觉时，也会伴随着拍头或前额等动作。如果他拍的是颈背，此种体态语言在告诉你，他责怪自己确实错了，令他感到“如芒在背”；如果是先用手拍打颈背，然后再摩擦，心理学家卡勒罗博士解释这种姿势的深层心理动机是在说谎。此人是用低头的姿势以躲避对方的目光。

平常观察人，如果有人常有习惯性摩擦颈背的动作，说明他有负面或排他的倾向，这种人比较内向；如果有人习惯摩擦前额来承认错误，多半比较开朗，容易相处。

八、“体态语言”的修饰与伪装

说谎的难处在于我们的下意识会自动而独立地作出某种行为反应，即体态语言。这就是为什么一个很少说谎的人不论他说的多么可信，却很容易被发现。因为他一开始说谎，下意识地就会放出某种神经能量，进而显出与他说的话自相矛盾的姿势来。

那么，体态语言是否可以伪装和编造呢？一般而言，答案是不能的。因为我们通过体态透露出的微小信息是瞬间的本能反应，而说出的话是经过大脑理智地编排的，如果“口是心非”，就无法使体态与说的内容保持一致。

譬如，摊开手掌表示的是诚实。当说谎者摊开手掌，面带微笑，说着谎话时，并不能掩盖他说谎话的事实，因为还会有一些微小的体态信息让他露出马脚。譬如，说话的时候，他的瞳孔会收缩，眼神会飘移，眉毛会上扬，甚至嘴角肌肉也不自然等。如果有人注意到这些细节，就会很容易发现与他摊开的手掌和微笑相矛盾，说谎的事实不言自明。

尽管体态语言不能伪装和编造，然而，在某些特定社会环境里，为了获取某种利益或名誉，体态语言在部分人群里正被努力地伪装和编造着，这是事实。

譬如，在世界小姐或环球小姐的选美会上，每位角逐者都摆出她们用心苦练的姿势，以此来表现她们的热情和诚恳，希望因此而获得裁判的加分。但需要说明的是，即使是体态语言方面的专家，也只能编造几个片断，到头来身体还是会不顾下意识的控制而自然地释放出内心世界的真实信息。应当承认，有着多年体

态语言研究历史的西方国家，不少政治人物是编造和运用体态语言的专家，他们的目的是为了一时博得选民的信任，对于运用熟练的人，人们通常称他具有“政治魅力”。

不可否认，想要持续地伪装和编造体态语言是一件非常困难的事。具有“政治魅力”的政治人物说谎时，是怎样避免让人察觉他们的口是心非的呢？

一般他们从两方面去避免：一是说谎时，先自我暗示这是真的、这是对的、这样说是绝对可信的，并同时体验“对”、“确信无疑”的姿势；另一种方法是尽可能选择灯光较暗，能遮蔽更多身体部位的场所。

警方在审讯嫌疑犯时，嫌疑犯的周围是无任何遮挡的，而且灯光很强烈。因为这样能全方位观察，容易通过嫌疑犯自然流露的体态看出他是否在说谎。

第四章
目光语言
——透视人心的“秘径”

国外学者海斯曾写过一本《会说话的眼睛》。该书提到眼睛是人与人沟通中最清楚、最准确的讯号传达者。老百姓形容机灵的人，常常会说他的眼睛会说话。这些都说明了眼睛在我们的人际交往中承载着信息传递的重要功能。

有关专家对我们人的“眼睛”下过这样的定义——它直径大约2.5厘米，却是从石器时代就有的至今最复杂、最灵敏的“摄像机”。说它复杂，是因为在眼球后方感光灵敏的角膜里含有1.37亿个细胞，它们负责将收到的信息传送给大脑。说它灵敏，是因为这些感光细胞，在任何时间均可同时处理150万个信息。这就说明，即使是一瞬即逝的眼神，也能发射出上千万个信息，或表达丰富的情感和意向，或泄露心底深处的秘密。

所以，眼球的转动，眼皮的张合，视线的转移速度和方向，眼与头部动作的配合等所产生的奇妙复杂的“目光语言”，无时无刻不在传递着信息，进行着交流。

早在春秋战国时期，孟子曾作过精辟的阐述，说眼睛是判断人心善恶的基准。观察人的眼睛，可以知道人的善恶。他的原话是“存乎仁者，莫良于眸子，眸子不能掩其恶。胸中正，则眸子

了焉，胸中不正，则眸子眊焉。听其言也，观其眸子……"。这说明，人的心地是善是恶，都能从无法掩盖的眼神里显示出来。眼睛是心灵之窗，心灵是目光之源，目光是心灵的外现。

现代研究发现，眼睛是大脑在眼眶里的延伸。眼球底部有三级神经元，就像大脑皮质细胞一样，具有分析综合能力，而瞳孔的变化，眼球的活动等，又直接受脑神经的支配，所以人的感情自然就能从眼睛中反映出来。

瞳孔的变化是人不能自主控制的，瞳孔的放大和收缩，真实地反映着复杂多变的心理活动。若一个人感到愉悦、喜爱、兴奋时，他的瞳孔就会扩大到比平常大 4 倍，给人的感觉是两眼在放光；相反，遇到生气、讨厌、消极的情绪时，他的瞳孔会收缩得很小，两眼黯淡无光。瞳孔没有变化时，表示他对所看到的物体漠不关心或者感到无意义。

事实上，人通过目光来传情达意，是一种普遍的心理现象。人们是自然而然地运用目光来表达对周围一切事物的复杂情感的。喜怒哀乐，悲欢离合，都会从微妙变化的目光里真实地流露出来。

用目光传递信息，在两性关系上尤为突出。古时候，当两性相爱时，曾有"心许目成"、"暗送秋波"之词，来表达他们的情花爱果。当今，两性之间的情况较古代更为复杂，使用的词语更丰富，比如"眉来眼去"、"含情脉脉"、"眉目传情"、"一见钟情"等等。因此，目光虽不是有声语言，但恰恰具有千言万语的随心传播，相互会意对方内心深处奥秘的功能。正如古罗马诗人奥维特所说："沉默的目光中，常有声音和话语。"

男女用目光来传情达意的方式是丰富多彩的。对异性只看一眼，就故意将视线移开的人，恰恰表明其渴望与异性交往，这是心理的反向作用。凡是目不转睛注视对方，而不将视线移开的女性，流露出她内心正隐藏着某种秘密。男女双方不时地对视，是希望将对方引导到自己心上，进行会情达意的交流。

在目光的交流上，女性优于男性，她只要流波转盼，就可以传达“我们可以一起走了”。其含情脉脉，尽在不言中，真可谓“此时无声胜有声”。男子长时间的目光注视，仔细地观察女子的体形和容貌，那是寻找着心理上接近的融点。双方深深地注视，瞳孔迅速扩大之时，正是各自为对方的魅力所吸引而激动不已之际。

透过目光去窥视人的心理活动，是人们在社会生活中常用的方式，但有意地、自觉地从目光中透视对方心态，就必须掌握有关的理论和技巧。

从医学角度看，眼睛是人类五官中最灵敏的，其感觉领域几乎涵盖了所有感觉的70%以上。以品尝食物为例，我们绝不会只靠味觉，而是会同时注重食物的色泽、外形、质感，装盛食物的器皿以及排列方式等。这些都是视觉影响心理的现象。试想，假如我们在阴暗的房间里用餐，尽管知道我们吃的都是些美味佳肴，如果你看不清楚放在嘴里的东西，可以断定，你会越吃越有不安全之感，最终使我们无心品尝，胃口大减。

反之，在整洁、明亮、灯光柔和、餐具精制的餐厅进餐，即使饭菜的口味差一些，因为视觉上产生了良好的就餐情绪，反而会感觉吃得很有情调。可见，视觉位居“五官之王”，足以支配其他的感官。

综上所述，眼能传神，它能折射人的内心世界之说法，是非常有道理的。所以人们常说眼睛是心灵的窗户。另外，眼睛的清浊如何，也折射出人的心理活动特征。经常表现出睡眼惺忪的人，看起来就是一副平庸之相；而平时眼睛雪亮、目光炯炯的人，自然显得就聪明机灵。

再者，透过人的视线，更能窥探出人的内心活动。人们在社会生活中，如果内心有什么欲望或情感，必然会表露于视线上。因此，如何透过视线的活动了解他人的心态，对人与人之间在交往中的心理沟通具有重要意义。

一个人的目光所暗含的语言信息可以从下面五个角度来判断：

① 对方是否在注视；

② 对方视线的接触点；

③ 对方是正眼看，还是斜眼瞅；

④ 对方是由上往下看，还是由下往上看；

⑤ 对方是专心一致在看，还是视线缥缈。

以上有关目光视线的这五个方面所代表的含义是各不相同的。譬如，对方是否在看着自己，即有无视线接触，说明对方是否对自己有好感或兴趣。如果对方根本就没正眼注视过自己，一般可以判断是对自己不感兴趣或无亲近之感。

另外，不相识的人在彼此视线偶而相交的时候，便会立刻躲开，这是人们对目光敏感的一种本能的防卫性自然反应。因为在人们的感觉里，一个人被别人看久了，隐私会受到侵犯，甚至担心会被看穿内心。我们在拥挤的公共汽车上，或站在电梯里时，总会习惯性地避开与身边的人面对面，这样做，正是为了避免同不相识的人视线相交。

但也有面对面者，这些人多为朋友、夫妻、亲人、恋人等。这些人会彼此默许自己隐私权受到某种程度的侵犯。熟悉人之间的交谈，彼此视线的交融占有相当大的比例，说明是在心与心的沟通。所以说，陌生者彼此视线相互交融之际，可以判断正是彼此有意进行心理沟通之时。

但若是这种情况发生在女性之间时，则具有不同的意义。因为，当女人不愿意把自己的内心体验传递给对方时，多半会产生凝视对方的行为。

心理学家艾克斯·莱恩教授等人曾做过人们对视的实验。实验结果表明，如果事先指示受测者"隐瞒真意"，在受测中，注视对方的比率，男人会降低，女人则反而提高。男人在未接到指示的情况下，其谈话时间内有66.8％的时间在注视对方，但得到指示

后，却只有30.8％的时间在注视对方。至于女人方面，在接受指示之后，居然能提高到69％的时间在注视对方。

因此，在公开场所遇见女人注视自己过久的时候，不妨认为她可能心中隐藏着什么，要注意她言不由衷的真相。

人的视线活动方式，也反映着人的心态。一般认为，目不转睛地注视对方谈话的人较为诚实，但不一定是自始至终地盯着不放。心理学家肯顿博士曾经做过一个人在谈话中何时把视线移向对方的实验。

一般认为初次见面时，先移开视线者，其性格较为主动。另外，谈话中，一个人是否能站主动，在最初的30秒即能决定。

谈论敏感话题，当彼此视线对接时，目光主动先移开的人，是胜利者。视线的移开很容易让对方产生猜想，以为对方嫌弃自己，或者与自己谈不来。因此，无形中对对方的视线有了介意，进而完全受对方的牵制。正因为如此，对于初次见面就不集中视线跟你谈话的挑战型对象，应特别小心应付。

不过，同样是错开视线的行为，如果是在受人注意时才移开视线，那又另当别论了。一般而言，当一个人心中有愧疚，或有所隐瞒时，对他人的目光就特别敏感。

一位名叫詹姆士·薛农的抽象派画家，曾经画过一幅特别大皱着眉头大眼睛的抽象画，镶嵌在大透明板上，然后悬挂在几家大型商场的门前，想借此减少商场内的偷窃行为。果然，在悬挂期间，偷窃率大大降低。这幅抽象画上的眼睛，虽然并不是真正的眼睛，但对那些做贼心虚的人来说，事实上构成了幻觉，产生了威胁。后来，一位小偷说出了他看到这幅画后的真实心理活动。他说："进门时看到这幅大眼睛的画，就极力想避开该视线，进门后，则有被盯梢的感觉。起初，便不太有勇气走进商场内，后来即使走进商场里，行窃起来也总是心有余悸。"

一般来说，在交往时，性格内向的人容易躲避他人的目光。

美国的行为心理学家理查·科斯博士曾做过一个实验：让患有重度“自闭症”的儿童与陌生的成年人见面，以观测他们面对成年人时间的长短。先将成年人的眼睛蒙起来，让患有重度“自闭症”的儿童与他们交流；然后，不蒙成年人的眼睛，让他们交流。前后两种情况相比较，结果是儿童注视前者的时间，居然为后者的三倍。观察发现，当陌生成年人不蒙眼时，双方的目光一接触，患有“自闭症”的儿童便会立刻移开他们的视线。由此可知，性格内向的人，在与人交谈中更容易躲避对方的目光。

我们研究和学习体态语言，最不能忽略的就是眼睛，因为他是人们身上的焦点，而且人的瞳孔是不能自主控制的，眼睛能“暗送秋波”，也最容易“泄露天机”。

从他人的眼神里捕捉对方的真实所想，应重点从以下几方面观察。

一、“瞳孔”透出的诡秘

我们常常形容一个人眼睛“炯炯有神”，也常常说无精打采的人“目光呆滞”。从生理解剖学上分析，当一个人的眼睛让你感觉到“炯炯有神”时，他的瞳孔必然是放大的；当一个人的眼睛“目光呆滞”时，他的瞳孔必然是收缩的。

正常情况下，一个人的瞳孔大小都处于他生理上的自然状态。若是一个人感到兴奋，他的瞳孔会扩张到比平常大 4 倍，这时，你感觉到他的眼睛像是在发光。与之相反，当一个人处在生气、消极的情况下，瞳孔又会收缩得很小，这种眼睛给人的感觉是暗淡无光。通常情况下，瞳孔的放大与收缩表示一个人的态度和心情，由正面的变成负面的，或由负面的变成正面的。

人们在懂得了眼神变化的生理原理后，日常交往中注意观察和利用瞳孔的放大与缩小，将会收到许多意想不到的效果。

譬如，你与恋人约会，为了增进彼此的爱慕之情，可以找个光线较暗淡的场所，以使瞳孔扩张，炯炯有神的目光易激发情感的沟通。高明的女人，在恋爱时，很会用眼部的化妆来强调瞳孔放大的效果。老百姓说的，有的女人会用眼睛勾男人，不是没有道理的。

如果你是个正在哺育婴儿的妈妈，婴儿瞳孔的扩大与缩小，往往比成人更明显。当孩子的眼神直盯着你，明显感觉他的瞳孔在扩张时，这时，他的心理需求是想得到你更多的呵护和关爱，这时，你最好抱起他来抚摸一番。

观察他人瞳孔的扩大或缩小，还是古代中国珠宝商人常用的方法。他们观察顾客在挑选珠宝时的眼神，当发现顾客的目光落在某一件珠宝上眼睛放光时，会马上断定顾客肯定喜欢。如果这时顾客讨价还价，甚至还故意挑这件珠宝的毛病，精明的珠宝商人会咬定一口价，决不便宜一分。如果顾客面对一件珠宝，眼睛里并没流露出兴奋的异常目光，即对方瞳孔无明显变化，这时，精明的珠宝商人会连声说“价格好商量”之类的话。

阅读到这里，在知道了眼睛能泄露天机后，你是否为自己的眼神担心起来？是否害怕有人观察自己的眼睛，洞察到自己的内心世界？其实，大可不必。理由有三：

第一， 不是大多数人都掌握了观察他人眼神，了解他人内心的方法；

第二， 了解这方面的知识，和有意识地去应用是两回事；

第三， 常言说，心底无私天地宽。试想一个坦荡荡的人，即使对方拥有高超的洞察他人内心之术，也只能让对方更加了解你。

需要说明的是，观察对方眼神，了解对方心理变化，一切要从善意的良好愿望出发。

二、“注视时间”里的隐秘

上一节我们提到，当你与人交往时，练习去关注对方的眼神，透过瞳孔的放大与缩小，告诉你对方内心真正所想。

日常交往中，我们还会遇到，有些人在与我们谈话时，会让我们感觉很舒服；有些人会让我们不自在；有的人甚至会让我们感觉他不值得信任。产生以上这种种感觉的原因之一，很大程度上与对方注视我们时间的长短有关。

研究者发现，在正常交往状态下，当对方与自己目光接触时间超过全部谈话时间的一半时，这可能意味着以下两种情形：

第一， 对方对你的谈话很感兴趣，其瞳孔有一定的扩张，眼睛能放光；

第二， 对方怀有敌意，是在用目光语言向你无声地挑衅。这种情况下，瞳孔一般会收缩，目光黯淡和冷直。

行为心理学家研究后指出，若想与他人建立良好的默契，与他人谈话的过程中应有 60％~70％的时间注视对方，这会使对方开始喜欢你。

在与人交往中，尤其在与别人说话时，若紧张、羞怯，不敢看对方的眼睛，是很难赢得别人的信任的。另外，还发现，在与别人谈话时，整个过程中，如果目光注视对方达不到 1/3 的时间，彼此间的沟通很难建立。

与人谈话时，注视对方眼睛，并不意味着越长越好。凡事都有个“度”，注视对方眼睛也不例外。另外还应注意以下两点：

第一，谈话时，根据所谈内容，时断时续地与对方进行自然的目光交流，从而达到心与心的沟通，切忌只重视时间的长短，而忽略实际的效果，死盯对方。

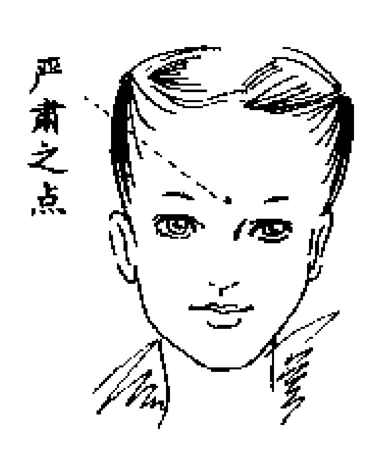
第二，在谈判时，或重要的社交场合，应避免带深色眼镜，以免让对方感觉你一直在盯着他。

三、“注视部位”中的心态

与人谈话的过程中，注视对方时间的长与短会传递出不同的非语言信息。另外，注视的部位也同样如此。研究者经过长期的观察发现，与他人说话时，有意地注视对方身体的某一部位，会让对方感受到来自你目光语言传递给他的某种信息，大体分三种。

1. 正式的注视

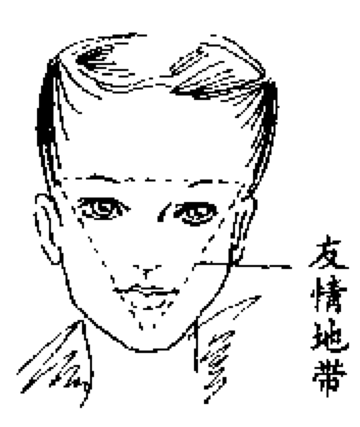
譬如，当你想让对方感受到你的说话是严肃、认真的，提醒对方引起重视时，讲话时应注视对方鼻梁上端左右眉毛之间的部位，这叫“严肃之点”。



若你的目光一直在对方这一部位的话，就会给对方传递出一种严肃的信息，令对方感觉你的确是认真、严肃的，在整个的交谈中，你就能一直保持主动。

2. 社交的注视

社交的注视部位是以鼻子为中心，两眼与嘴之间的倒三角地带，也叫“友情地带”。



如果起初你是注视着对方的“严肃之点”在讲话，随后你的目光移到对方眼部以下的“友情地带”时，对方马上就会感受到友善、交流的气氛。研究者对注视位置所做的观察实验证实，在交往应酬中，人们的目光普遍注视的是“友情地带”。

3. 亲密的注视

这种注视的部位是指以眼睛为上界，直至下巴以下的身体部位。当你发现对方的目光游离开“友情地带”，飘落在你身体的某些部位，并投射出欣赏的目光，伴随着瞳孔的放大，至少说明对方对你感兴趣了。

另外，不可忽视对方投来的轻轻一瞥，这看似不经意的动作中，通常包含着兴趣和敌意，怎样判断呢？

对方向你投来轻轻一瞥时，若伴随着轻轻扬起的眉毛或笑容，即表示对方对你感兴趣，这种身体语言传达出的是求爱的讯息。但若伴随的是皱眉或压低的嘴角，即有蔑视之意，传达出的是敌意或批评的负面态度，遭遇此种目光时，就要小心了。

除了注意以上三种注视部位传递的信息带给人的不同感受外，还应重视两种目光带给交往者的负面影响。

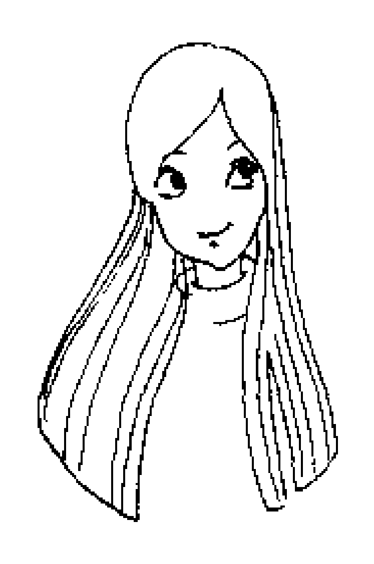
一种是交谈中的闭眼睛。眨眼是人的一种正常生理反应，研究者曾特意做过观察分析，在交谈中，人们一般是每分钟眨眼6~8次。若是每次眨眼持续到1秒钟或更长时间，就算是闭眼睛了。闭眼会给他人有种扫除视线之外的感觉。在交谈中，如果有闭眼睛的习惯，直接给对方的感觉是你厌烦此次谈话或对他不感兴趣，或表示自己比对方优越，有蔑视或藐视的意思。在1秒钟之内，连眨几下眼，是神情活跃，对某事物感兴趣的表示(有时也可以理解为由于怯懦羞涩、不敢正眼直视而不停眨眼)。如果与人交谈时，过于频繁地眨眼睛，容易让人误解为太工于心计，不可深交。

另一种是看着自己鼻子说话。当你发现某人虽不闭眼睛说话，但时不时地看着自己的鼻子说话，则表示对方有负面态度，此种目光语言传递的是不友好的信息，至少是在你面前表达他的优越感，在业务交往与领导接触或谈恋爱时，如遇到此种目光，就要及时调整自己的沟通策略了。

四、“眼球位置”外的玄妙

在他人回答你提出的问题时，通过观察他眼球运动的方位，你可以判断出他是在自己的记忆里寻找答案，还是在忙于编造新的答案。





研究者经过长期的观察和统计发现，通常情况下，如果一个人在回忆某件事情的时候，他的眼球会自然地向左侧移动；如果一个人在酝酿、策划或编造一件事情时，他的眼球会不自觉地向右侧移动。

如果留意，你会发现这种眼球运动很容易观察。统计发现，90%左右的人都符合这个规律，还有10%左右的人刚好相反，他们的眼球向左移动时是在编造故事，向右侧移动时是在回忆过去。

如果要判断一个人是否在说谎，你可以先问他几个你知道答案的问题，同时观察他眼球运动的方位，这样你就可以判断他的眼球运动是否符合大多数人的规律。然后，你再问他你不知道答案的问题，并注意观察他眼球运动的方位是向右还是向左，由此可以判断此人是在说谎还是在回忆。

另外，注意观察一个人的眼球转动频率，还可以洞察其深层心理。譬如，交谈中，眼球不时地左右转动的人，说明他对自己的言行缺乏自信，少安全感，甚至有自欺欺人的说谎习惯；心里坦荡荡的人，眼球的运动是自然的；如果看到那种眼球骨碌碌乱转的人，不是心怀歹意，就是颇有心机。与之打交道，要有防备之心。当有女性不时地向你投来斜视的目光时，同样要注意，这斜视的目光里，流露出的是妩媚、浪漫、轻浮……

五、控制对方目光的方法

作为一名演讲者，一方面要注意与听众的目光交流，另一方面还要注意调控听众的目光，以帮助听众尽可能多地接受你所传递的信息。

据有关研究显示，传递到人脑的资料中，87％来自眼睛，9％来自耳朵，4％来自其他器官。

这就给我们一个提示，在讲课或演讲中，要尽可能使用画面

性的语言，虽说听众是在听你讲，能让听众通过你的语言看得见，摸得着你所表达的内容，这样会大大地增强你的演讲效果。

在演讲或教学中，现在普遍采用多媒体作为辅助，要注意的是，如果你说的内容不是直接与画面有关，听众只能接受你9%的信息，若是你说的内容与画面有关，听众看着画面也仅能吸收20%~30%。如果你要想收到较好的视听效果，请用激光教鞭指着画面内容。这样做的直接效果是控制了听众的目光，等于也把听众的注意力集中在了你所表达的内容上，他们既在看，又在听你说，这样你传递的讯息就会使听众有最大量的吸收。

从这一点上讲，反过来也在提醒我们，在一对众的讲话中，不可手势或小动作太多，多了会分散听众的注意力，影响听众对你所说内容的理解和吸收。

通过以上目光语言的介绍，我们应该掌握的是，当看到某人眼睛放光时，可以断定他对所注视的东西感兴趣；当上司布置工作或指出下属的不足时，是注视下属的“严肃之点”，而不是“友情地带”；当向异性表达爱慕之情时，最简便的方法是轻轻一瞥加上亲密注视。遗憾的是，男人在使用亲密注视方面通常很地道，但常常捕捉不到对方的亲密注视，却常常让暗送秋波的女士心灵受挫。在正常的社交场合中，运用社交注视就可以了。

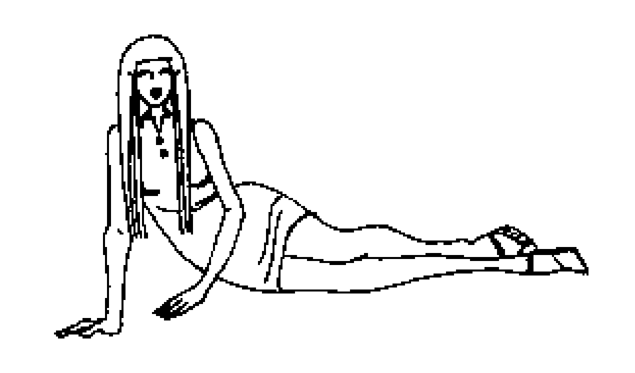
第五章
服饰语言
——装扮背后的“私密”

由于女性对于服饰的欲望大大超过男性，所以女性对于服饰风格的喜好，往往折射出的是她较深层次的心理需求。换句话说，女性选择服饰的喜好，反映出的是其内在的性格特征。本书的服饰语言分别指“服装语言”和“饰物语言”两部分。

一、“着装”透出的个性和品位

女性着装偏爱某种款式，是自己的喜好，同时从某种程度上也折射出其性格的某些特征和婚恋观念方面的某些心理倾向。

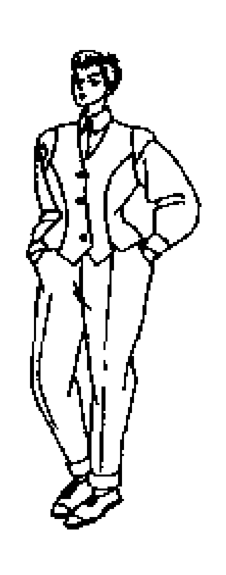
1. 迷你装单件式



喜欢穿这种服装的女性，特别关注自己的风姿，同时觉得穿着这种带点孩子气的服装，更会引起男性的注意。在男性的眼光里，穿迷你单件装的女性，有一种健康的性感。另外，穿这种服装的女性，对于自己的两条腿很有自信。

穿这种服装的女性，多数缺少与异性接触的经验，思想比较清纯。对于结婚等等问题，也很少有人切切实实地想过。通常这类女性还没有真正地脱离“女孩”的心态。

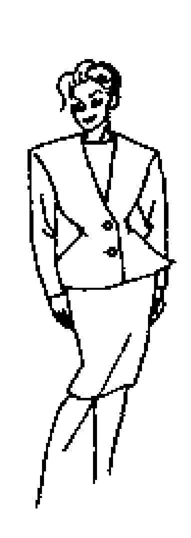
2．中性装



这类女性选择服装的款式大多爱选男士西装样式，颜色也以一种色调为主，给接触过的人的印象是朴实稳重。这类女性不管长相多么耐看，一般不会勾起男士的非分之想。在婚恋方面，这类女性大多总是以媒约的方式解决自己的婚姻问题，很少有主动去找个男朋友之类的打算，对男士方面的要求也很实际。

与人交往中，这种女性，不多话，但有自己的主见。一旦找到自己的另一半，用心专一，婚后大多成为重视家庭生活的贤妻良母。

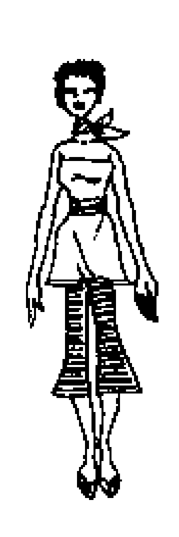
3. 职业装



这是一种争强好胜的女性，在经济方面多数能自立。这种女性大多爱从事抛头露面并有一定成就感的职业。她们一方面追求在工作中找到生命的意义，一方面又时常有自卑感。

这类女性与喜欢穿中性服装的女性不同之处在于，她们对所喜欢的男性的经济实力与知识水平要求比较高。婚后，如果男士要求她多做一些家务，她会顺口就说："多挣钱雇保姆。"

4. 时髦服装



这类女性，可以说都是非常自信的，不管对自己的相貌或身材都自感比她人好。遗憾的是，有时自信过度便成了自负。对身边优秀的男士很少多看一眼，她们关注最多的是同类女性，时时

观察她们着装的最新变化，唯恐自己被时髦淘汰。

因此类女性时常关注着时髦，本身的穿衣打扮也具备了这些条件，因此特别能吸引男士的眼球，往往成为众多异性追求的目标。

遗憾的是，这类女性的婚姻质量好的不是很多。要么被人一时欺骗，要么婚后自己不满。究其原因，主要有两点：一是自身的原因。譬如，过分依赖自己相貌的优势，判断力和独立能力差，再加上自负，很容易忽略身边品貌双优的男士；二是对方的原因。譬如，一般在追求异性方面进攻性强的男士，不一定是品貌皆优的男士。往往那些较浅薄的男士，最容易为女性的相貌所痴迷。然而，相貌吸引对方是一时的，才品吸引对方才是一世的。自古红颜多薄命，这不能不说是其中的原因之一。

5．奇装异服



也可以说是新潮服装。这类女性总能站在时装潮流的最前沿，敢把那种刚开始流行的“奇装异服”穿在身上。无论干什么，她们的能力总在一般女性之上。换言之，这都是些“才华焕发”的时代宠儿。通常情况下，她们看到那种能力特别强的男性时，马上会产生兴趣。其不足之处是，与某一男性的交往不会保持太久。

婚恋中，敢作敢当是这类女性的性格特征。

这类女性，与喜欢穿时髦服装的女性有着区别，喜欢穿奇装异服的女性有独立意识，能自立自强。第一时间穿“奇装异服”，没有敏感的头脑和勇气是做不到的。而喜欢穿时髦服装的女性，依赖性较强，与这类女性比起来，缺少的恰恰是勇气。

二、“皮鞋”承载的个人秉性

男性选择皮鞋注重的是鞋料的舒适和质感，至于样式、颜色可选择的条件有限，当然也就不会太讲究。然而，对女性来说恰恰相反，女性选择皮鞋时，就像选购耳环、手镯等饰物一样，首先考虑的是颜色、风格和款式等要素，一旦看中了颜色、风格和款式，至于舒适性、实用性以及鞋质，就已来不及权衡了，当即就会买下。

现代女性已经把皮鞋作为女性的饰物之一了，自然也就把内心的喜好表现在了皮鞋的选购上，因此，通过注意观察女性皮鞋的款式和风格，也会揣测出她们不同的性格和品性。

1. 经常穿新皮鞋的女性

毫无疑问是属于爱时髦的女性。同时，在购物时也很冲动，拥有“钱不花就不来”的富裕型心态。在她的鞋柜里，只穿过一两次的新鞋不在少数。这种女性对男性的态度也一样，拥有一个心爱的人是不会满足的。虽说有的女性在个人行为上不会这样做，但至少在她内心深处会这样想。社会学家把这一类型的女性归类为“罗曼蒂克”型。她们喜欢与男士交往，自己自信能在男士中找到做女人的感觉。

需要提醒男士的是，如果你想与那些以皮鞋为服饰的女性交朋友，你要准备好鼓鼓的钱包，并且还要有不怕失恋的勇气。

当然，不是说经常穿新皮鞋的女性一概不可娶。追求时髦，张扬女人味不是错，关键还要与内在的品德结合起来考虑，这里只是作为一般的提醒。

2. 穿鞋不讲究的女性

与总爱穿新鞋的女性恰恰相反，在花钱方面，一个能掰成两半花，能把钱积累起来，勤俭持家。但是老穿旧的皮鞋，往往叫人看了感觉不好，至少给人一种缺乏女人味和不太讲究的印象。在男女关系上，用情专一，但醋意也大，许多男性都不喜欢这类女性。

3. 爱穿带装饰物鞋的女性

这是一种把自己看得比较重，且属于自我满足型的女性。她们特别喜欢打扮，而且有时打扮得往往超过了度，虽然她自己觉得这根本不算什么，可给周围人的感觉总不顺眼。这类女性在与人打交道时，较少顾及别人的存在，至于有没有男人去追求她，他人愿不愿与她交往，多半不放在心上，长期生活在自己的世界里，身边知己的朋友也不多。

三、“饰物”悬挂出的深层欲望

以上谈的是通过观察女性的穿着判断女性的某些性格特征及内在喜好。以下要谈的是服装的附属品，也就是我们通常所说的服饰品。英语中“服饰品”这个词，在词典中解释成“附属品”，这样解释自有它的道理。的确，“服饰品”在穿着中并不是主要的部分，而是附属于服装本体上的一种装饰。如果留意观察，从女性所喜爱的服饰品上，同样能窥探出隐藏在内心深处的某些心理需求。

值得提醒的是，恰恰是它的“附属物”这一特性，在可有可无的情况下，人们选择它、配戴它，说明配戴它的人对其有独特的感受和钟爱，恰恰隐藏着人们性格中的某些欲望。

如何从服饰品看人的内心需求呢?

说到服饰品，就女性的服饰品来说，真不知有多少种。如果从头上开始算起，有帽子、发带、发夹、发针、耳环、项链、项链的坠子、纱巾、胸针、袖扣、戒指、手链、手镯、脚链、脚镯等等。除了这些紧贴人体的小饰物，另外，还有三样不能缺少的，是手提包、腰带和皮鞋。

服饰品的品种之多，其花色式样就更多了，这给女性的喜好提供了广阔的选择空间，不同的喜好，反映的是不同的性格特征和内在的心理需求。因此，从一个人选择服饰品的大小、质料或式样等方面观察，通常可以大体判断出这人在想些什么，期待着什么。

也许有人会提出，尽管服饰品能给女性的容貌和仪态带来锦上添花的效果，可有些女性根本不喜欢，她们什么配饰都不带，当你遇到这种情况如何判断呢?

这类女性对服饰品的拒绝态度，本身就反映出了她的某些性格特征，根据行为心理学家分析，这类女性的想法比较朴实，在性爱方面相对比较保守。这类女性与周围人关系不远不近，非常理性，也具有原则性，一般情况下你是很难看出她的真心需求的。她们的婚姻，多数需要有人牵线搭桥，即使有男性喜欢上她，多数情况下很难找到向她求爱的契机。

然而，那些喜爱服饰品的女性就不同了，首先可以肯定，这类人在恋爱上一般都表现的积极主动，她们配戴的服饰品传递给男士的信息是开放的，往往会在她们喜好的服饰品中表现出她们的兴趣和爱好。

假如有一天，一向不太喜好服饰品的女士，突然围上了纱巾，

并打了个蝴蝶结，说明这位女士的心境有了变化。如果是位姑娘，判断她有了心上人不会有错。因此，服饰品有时还反应的是一个人内心的情绪变化。

服饰品种类繁多，一一叙述起来既琐碎又口嗦。在此，列举较常见的、有代表性的服饰品，作重点介绍，相信你能举一反三，从中摸出规律，形成自己的判断。

1. 项链的款式

脖子上戴项链的女性要比什么都不带的女性更有女人味，项链上有坠子的要比没有坠子的情感更为丰富一些。

如果项链的坠子是鸡心型，暗含这类女性对爱珍重而渴望。遇到对鸡心型坠子情有独钟的女性，以此可以判断，这类女性通常是比较多情的女子；但又缺少主动向心仪的男性示爱的勇气。遇有男性来追求她，她会用双倍的爱来回报对方。

这类女性在婚恋中如不加以情感的节制，对男性的爱情容易演变成母性的关爱，这种情感发展到极致，男方会产生恋母情结，女方会有恋子情节。双方都沉浸在一种相互依恋中，男女双方的关系发展到这一步，实际上双方的爱情已经变味，一旦男方猛醒，不再需要母性的关爱，强烈的独立意识会促使男方挣脱这种婚恋关系，最终心灵遭受重创的还是这类多情的女性。

另外，喜欢项链的坠子是种抽象物的女性，通常具有一种要别人认识她的个性，或存有与众不同的心愿。换句话说，这类女性的表现欲较强。有时，她非常渴望得到周围人的赞美，如果在她施展表现欲的时候，有人向她说一句："你很有个性。"她会非常激动。如果是位未婚的女性，得到的恰恰又是位未婚男士的夸赞，也许她会无条件地爱上他。

由于这类女性的自我意识很强，在与他人的交往中，心里藏不住话，面对他人的不足之处，口气冲，说话直，批评起对方来，

辞锋犀利，很少顾及给人留面子。在引起对方的反感而反遭批评时，立刻会大发脾气。

2．手表戴在左手内侧

现如今人们佩戴手表，已经从原来单一的计时需求开始转向装饰需求。在佩戴习惯上存在着一些自然的差异。在富有家庭里成长起来或有教养的女性，手表面朝左手内侧的较多，这类女性在工作中头脑聪慧，而在个人情感上，则表现的往往怕羞而不敢向对方表示自己的意思，属于婚恋被动型。

从表面上看，这类女性到底期待着什么，很不容易看出来，所以，男性究竟应该怎样对待她，有时候也实在很难捉摸。胆量小一点的男性和这类女性在一起，尽管会是一桩很美满的恋情，皆因双方缺乏主动性而成为黄粱一梦，像这类女性如果性格上稍微开放一点，就恰到好处了。

3．手表戴在右手外侧

大致说来，这类女性一般较喜欢冒险。有条件的，她会与男朋友开车到处游山玩水，而且还喜欢做出让别人侧目相看的举动来。

她图的是方便，因为把手表戴在右手上，不但开车的时候，甚至做任何事情的时候都比较省事，除了这些实际的好处以外，还有招引大家注意的意图。适度的时候，给人的是性格奔放热情；过度的时候，会让人觉得有点放浪形骸。所以，这类女性要想在人群中得一个好人缘，适度收敛自己的行为是上策。

4．不喜欢戴手表的女性

是一种无拘无束的性格，一般都活泼可爱。她们有一个共同的特点就是怕麻烦，讨厌受拘束，喜欢生活上随随便便，最好没有人管，这种习性一旦过度，会缺乏责任感，做事情不专一，缺

少定性，会给人自由散漫的印象，与这种类型的人在一起，遇到困难的事，不用愁，总有办法渡过难关。

四、“随身包”藏匿的处世形迹

皮包既是装物品的工具，也是女性重要的服饰品之一，其重要性和皮鞋相等。没有皮鞋，女性是一步也动不了；没有皮包，绝大多数女性也是不会出门的。如果要了解一位女性的脾气性格，看其皮包内所放的东西，直接可以判断出这位女性是事业型、家庭型还是浪漫型。然而，这是根本不可能的。看他人包内的东西是极不礼貌的行为，何况是女性的皮包，会让人感到行为龌龊！

不过，有办法，如果你留心观察女性所携带皮包的大小、款式和颜色，同样可以判断出女性的经济收入和个性。

1. 大皮包

通常情况下，喜欢携带大皮包的女性，金钱欲较强，对工作的责任感也强。可以说是以工作为本位的女性，干起工作总是拿出全部精力，尽心尽力地去做。有时，还可能是工作、家庭两不误，里里外外一把手。不妨观察一下你的同事或亲戚朋友是不是有这种女性。

2. 小皮包

许多观察家认为，这是一种享乐型的女性，花起钱来手头阔绰，是那种典型的会享受人生的女人。一般的规律是：皮包越小，这种倾向性就越大。这种类型的女性，正好与使用大型皮包的女性形成一个鲜明的对照。如果你留意一下你的身边，不乏这样的女性。

3. 精品皮包

所谓精品皮包，比小型皮包的档次更高，款式更新颖，颜色更讲究，看上去与其肤色、气质和着装浑然一体，风格协调一致。这类女性，一般情况下可以断定，不是出身名门，就是嫁了富裕且有品味的老公。如果不是以上情况，那么她本人就是位自立自强的女性，这类女性往往个性都比较强，如果有勇气的男士想攀高枝，应做好充足的心理准备。

4. 廉价的皮包

便宜的皮包，大多一眼就能看出来，这类女性在经济方面的处境不是太好，尤其还有明显磨损痕迹时。当然，也有例外。譬如，如果你看到有浓浓学究味的女性，也背这样的包，你还认为她是经济状况不太好的女性，在观察他人体态语言方面，你就太教条了。

5. 黑色的皮包

偏爱携带黑色皮包的女性，多属于传统型。她们的道德观念较强，为人处事方面和言行都很慎重。在与男性交往中，总是采取一种警戒的态度，恋爱方面主动求爱的行动少，等待被动的时候多。

6. 褐色的皮包

携带褐色皮包，或同类中间色系皮包的女性，多属于进取型。在事业生活中喜欢进取、冒险，思维比较开放，心态也较积极，如果碰上心仪的白马王子，她会积极主动地去追求。

7. 白色的皮包

偏爱携带白色皮包，或较淡雅色系的女性，多属于浪漫型。

她们的理想很多，穿衣打扮讲究品味，高消费，她们的浪漫型个性很能把男人迷倒。需要提醒的是，在社会地位和金钱上都能满足她，夫妻生活才能融洽。否则，如果硬着头皮与其结合，男士活得就太累了。

8. 红色的皮包

偏爱携带红色皮包的女性，多属于奔放型。对自己很有自信，抱着与所有交朋友的愿望，更有与很多男性交往的冲动。这类女性，在工作生活中，有热情、有冲动，往往会把自己推向有勇欠谋的尴尬境地。

五、“眼镜”戴出的性情特征

现代人戴眼镜，已经不是因为视力不好才戴，眼镜正在越来越成为人们服饰品的一种。女性戴的眼镜都是自己精心挑选的，因此，眼镜的款式也和其他女性服饰品一样，隐含了女性的内心喜好和性情特征。

1. 喜欢戴大大圆镜框的女性

这类女性理想主义色彩较浓，往往具有文学、绘画等形象思维的才气。尤其喜欢男人味十足的男性，一旦爱上自己心仪的男性，会穷追不舍。有时爱的男人都会感觉喘不过气来，这类女性表面上成熟，骨子里却总带点稚气。

2. 喜欢带面具型眼镜的女性

这类女性往往被人认为太喜欢标新立异，一般喜欢与比自己小的男性在一起。有着较强的母性意识，一般不太在乎他人说什么。自己驾着车带着比自己年轻的男性去兜风，是这类女性常干

的事。这类女性一般都在 30 多岁。

3. 喜欢戴标准型眼镜的女性

生来就有不肯采取积极主动的性格，属于被动服从型。这类女性对工作、生活没有过分的奢望，如果有一个追求她的男性出现在她面前，只要她不反感，就会接纳对方，有时还会发挥出自己的某些潜质来。

4. 喜欢戴非标准型眼镜的女性

非标准型眼镜，是指近来出现的，除了圆、方之外的，如多角形、变异形等非常规型眼镜。佩戴这种款式的眼镜的女性，属于那种自信，或生性倔强的性格。这类女性头脑聪明，也很会出主意，工作能力强也常有使人讨厌的地方。

六、“腰带”束扎出的价值取向

随着人们生活水平的提高，有些时装的设计，往往用腰带来装饰，腰带的装饰功能也日益突显。在选择腰带方面，许多女性也颇费了一番心思。费心思选择的东西，必然反映着某种价值取向和心态，下面主要从几个方面来介绍。

1. 不束腰带

不束腰带实际上也是一种选择，一种情况是怕引起他人过多的注意，保持本分，另一种是不愿受束缚。一般知识女性居多。

2. 束腰带

就一般女性来说，束腰带是正常的着装需求。有的女性束腰带却是在想引起别人的注意。因为她很为自己的身材而自豪，可

周围的人并没有注意到，于是，束上条腰带，希望周围人改变对她那漫不经心的态度。

3. **喜欢独特形状腰带的人**

包括多种质地、款式和颜色，看上去感觉很怪。通常情况下，可以判断她是一种对眼前的一切有点不满的女性，内心多多少少有些焦虑，奇形怪状的腰带是一种心情的释放。

4. **腰带束得很紧**

一方面反映的是很守规矩，另一方面也可以看作是正在寻觅对象的一种暗示。如果是后者，那表示她正在期待有一个温柔憨厚的异性在她面前出现。年纪大几岁的异性，她们尤其喜欢。不过，她们只会这样束紧腰带痴痴地等待，却没有勇气去主动追求。

5. **腰带宽而艳**

这是一类生性主动、个性积极的女性，她们常常掌握着恋爱的主动权，使有些男性望而生畏，有时，母性意识过分强烈，反而使婚恋生活不是太顺利。

以上分别对女性的项链、皮鞋、皮包、眼镜以及腰带等饰物与女性的性格特征连在一起进行了分析。为什么要专门介绍服饰呢？因为它们本身就是人体语言的有机组成部分。

如果你是位女性，建议你现在就查看一下已有的服饰品，看过之后，印证一下。

如果你是位男性，请重新审视一下你周围女性的装扮，也许会有一些出乎你意料的新发现。

七、瞬间识破男人的“5种方法”

有家媒体报道过这样一则消息：某单位一位小车司机，一到周末，就穿上一套商店打折处理的高级西装，手腕带着仿冒的高档名牌手表，嘴里叼着雪茄烟，大模大样地进入夜总会，到处“招蜂引蝶”。前后有十几个姑娘被他欺骗。

公安机关在审讯这一案件的过程中，办案人员问及那些受骗姑娘，被告人使用了什么高明骗术？为什么会轻易以身相许，或心甘情愿地供他钱财？被害的姑娘们支支吾吾地说，看他西装革履，手表名贵，嘴上又叼着雪茄，感觉他是一个身份极高的人。

从这些姑娘受骗的第一步来分析，说明第一印象总是容易受服装和随身所使用的东西的影响。可以说，女性上当受骗的众多原因中，只注意男性的外表，没有一副看破真相的眼力是其中之一。在社会交往中，不仅是女性容易上当受骗，男士骗男士的事情也时常发生。如果学会综合观察一个男士的外观，从一个男人的着装到他身上的相关饰物，加在一起作综合考虑，对准确判断一个男士的身份是很有帮助的。

1. 注意男士的皮带

男人腰里的皮带，是显露他经济状况的标志。如果你遇到一位男士，身上穿着笔挺的名牌西装，手上带着产自瑞士的名表，脚上穿着雪亮的名牌皮鞋，那么，他腰里的皮带也一定很讲究，应同样是名牌。

若发现腰上的皮带很寒酸，可以断定这人，往好处想是暴发户，有经济实力，但无文化品味；往坏处想，这人的境遇真不怎么样，他这样极力地装扮，肯定有他个人的目的。观察到这一点，与这类人交往，说话办事，心里就要有数了。

2. 细察男士的眼镜

如果一位男士吹嘘自己如何有能力，如何有实力，如果是一个戴眼镜的人，留意他那副眼镜就可以了。

眼镜档次的高低是很容易看得出来的，如果平常多注意一下眼镜店橱窗里眼镜的价格，就很容易看出眼镜的档次来，以此就能判断出他的真实经济状况。

再看眼镜的镜片，有没有擦干净，也可以从这一细节中看出他目前的生活状态。试想，一个连眼镜都懒得擦干净或根本就注意不到这一细节的人，其办事的能力究竟有多大，可以打个问号了。

3. 辨清男士衬衫的颜色

经常穿单色衬衫的男士，观念是保守的，做事是严谨的；喜欢穿大格子或花色繁杂衬衫的男士，观念开放，欲望极强。

穿单色衬衫的男士，一般从事公务员、银行职员、公司白领、教师等职业。

穿格子或花色繁杂衬衫的男士，职业较复杂，譬如设计、传媒、广告以及音乐等。如遇到这类装扮的人说自己是在政府部门工作或从事科研，就要在心里打个问号，做进一步的观察了。

4. 不忘男士的手

如果有人称自己是从事文案工作的，或者是位自由撰稿人，靠笔杆打天下的，初次见面，不可能见到他的大作，你留心他手的外观，就可以判断个八九不离十。

一看他右手的中指第一指节处左边有没有“笔茧”。如果是位用笔耕耘的文人肯定有这一标志；

二看他手指甲是否修剪得整齐，若是一位以电脑代笔的文人，手指常年在键盘上，是不会不注意时常修剪自己的指甲的；

三看他的手指关节是不是突出的明显，手背的皮肤是细腻还是粗糙，若手关节突出不明显，且手背皮肤细腻，起码可以断定不是从事体力工作；如果指关节突出，手背粗糙，这样的人称自己是老板时，可要当心。

5. 窥探脖颈里的青筋

注意男士衣领上方脖颈里的青筋，在辨别一个人的职业上，很有帮助。那种在室外从事体力劳动的人和在室内工作的人，他们颈项上的青筋，其显露程度有明显差别。如果青筋发黑，或是脖颈上有横向的皱纹的话，可以断定这人是从事室外工作的职业。

相反，经常在室内做文案工作的人，他的脖颈上的青筋不十分明显，同时，脖颈的表层也很少有皱纹。如果有人明明带有明显的室外脖颈特征，还向你坦言从事室内文案工作，就要多一个心眼了。

以上是从体相上看男人的 5 个要点，应该说不止这些，人是复杂的，现实生活是多变的，列举的再多也没用，关键是能从中增长一点在察言观色方面的悟性，总结出些规律，才是阅读本书的根本所在。

第六章
空间语言
——破解心灵的“密码”

空间语言，是指交往中人们相互间的距离和位置不同所暗示出的无声语言信息，是身体语言的外延。美国人类学家爱德华博士是研究人类空间语言的先驱者。在19世纪20年代初期，他的研究使我们对人类的空间语言又有了新的认识。他把“空间语言”又细分成了“私人领地”和“私人空间”两大部分。

看过《动物世界》的朋友，也许看到过有关鸟类、鱼类和灵长类动物各自为保卫自己的生存领地而展开的保卫战。

作为人类，每个国家都有自己的国界，并有武装军队固守边疆。在一国之内，又分省、市、区等区域。居住在每一区域的居民，又有自己或大或小的居住房屋。居民对于自己的住房有牢不可破的归属感，这当属私人领地的范畴。

一、勿闯他人的“秘密花园”

交往中，每个人都有自己的“私人领地”。“私人领地”又细分为“专有领地”和“专用领地”。

“专有领地”，是指个人的私人地盘。譬如，某人的家、卧室、

办公室、汽车等就是个人的私人地盘，是个人经常使用的地方，如私人物品一样，人们会极力保护。

在“专有领地”里，每个人又有各自的“专用领地”。譬如，在家里，女人的化妆台，这是她专用的地方，多半不喜欢别人占用。男主人如果是位知识分子，会把写字台据为自己的“专用领地”，一般不想让他人使用。

通过以上的分析介绍，在与人交往中，我们要承认他人的“专有领地”和“专用领地”这一心理需求。不可轻易冒犯他人已经习惯了的独有私人领地。有的时候，他人并不是讨厌你的人品或交往的动机，让人受不了的是你无意识地随意侵入他人的私人领地，使人不舒服，甚至是反感。

心理学家研究发现，人的大脑有自动记忆的功能。人们在某个场景下有某种行为发生，如果以后再遇到同样的场景，他会自然地重复第一次的动作。譬如，你到一家餐馆吃饭，第一次选择的位置，第二次去时，如果不遇特殊情况，你会很自然地再到那个地方去坐。

有一位精明的饭店老板，在长期的经营中，发现老食客每次来都爱选择常坐的位置。于是，每次老食客订餐，老板都给他预留老位置。发展到后来，饭店专门为一些老食客开辟他们固定的座位，还在他喜欢的餐桌上放置刻有他名字的金牌，以满足老食客“专用领地”的心理需求。

在我们的培训班里，我曾有意识地观察学员的择位习惯，我们并没有给他们排位，可每次来上课，多数人都喜欢坐在自己第一次来的位置。有的虽不是准确的那个位子，可大体也在那块区域里。戴思蒙·莫里斯博士曾对图书馆座位做过统计研究，发现常来的读者中，70％的人都愿意每次坐在固定的一个位子上。

在日常交往中，要注意的是，如果你们是一般关系，就不要轻易提出要到他人家中拜访，否则会遭受拒绝的尴尬。在公司的

会客室里，有些座位是某几位领导坐习惯了的，这要提醒自己不要轻易去坐。第一次到男友或女友家，最好避开其父母习惯坐的位置。如果你是一位营销员或到某单位走访的人员，当有人让你进会客厅时，面对接待你的人员不妨先问一个简单的问题，如“您坐哪个座位?”这样可以避免冒犯主人的专用领地，成为接下来进一步交谈的障碍。

总而言之，别人接受你或排斥你的原因有多种，你是否尊重了他人的私人领地? 这是一般人容易忽略，而现代交往中又不可忽视的一个交往环节。这也是你热情地与人接近或用手拍打别人，以表示你的热忱，却被人讨厌的原因之一。

譬如，有人从来不带外人到他家里去做客，从某种程度上说，这种人的“私人领地”意识较强。在交往中，一般不要主动提出到他人家里去的愿望，哪怕是为他做某事，否则，你将会被弄得很尴尬。普通关系，被邀请到他人家里做客，最好不要贸然闯进人家的卧室；关系比较好的同事，有时需要借用他人的梳妆台或写字台时，也最好事前征得主人的同意。一方面反映自己的素养，表示对他人的尊重；另一方面防止给他人造成难言的不舒服。

随着人们生活水平的不断提高，人们对“私人领地”的占有欲也在随之加强。譬如，现在比较宽敞的住房，都设有两套卫生间，主人单独使用自己的一套。饭店的包间、火车的软卧、家庭小轿车以及别墅等等都属于“私人领地”的范畴。现代文明的进化，从某种程度上说，也在强化着人们的“私人领地”意识。作为一个现代人理应加强这方面的意识。否则，在现代比较有层次的社交中，会处处被动，甚至被人贬低为缺乏素养之人。

二、慎入他人的“私人空间”

大多数动物都自身散发着某种独有的气味环绕在它们躯体的周围，研究人员将其称之为“私有空间”。这种空间有多大，视动物生长环境的拥挤程度而定。在非洲偏远地带长大的狮子，可能有超过半径 31 英里的私有空间，它用排尿或排便来标志它的地盘。当然，在圈栏里养大的狮子，与其它狮子间可能只有几尺的私有空间，这是人为环境下的必然结果。

如同动物一样，人类也存在这种“私有空间”，它的大小视生长环境中人口的稠密度而定。人类的“私有空间”我们称其为“私人空间”，其空间距离所折射出的语言信息随文化风俗不同而有差异。有些文化，如日本，就习惯于接近一些；而多数文化则喜欢宽敞一些。按照国际礼仪惯例，人们将私人空间约定俗成了4种区域，暗示着人们交往中的亲疏关系。

1. 亲密区域

是指距人身体周围一拳间的距离，在这一区域里每个人都最为敏感。通常人们把它当成私人财产一样来保护，只有亲密的人才准靠近，比如父母、配偶、子女及亲密的朋友等。

2. 私人区域

是指距人身体周围半臂间的距离，是我们在公司集会、朋友聚会以及不同场合的宴会上与他人之间所保持的距离。

3. 社交区域

是指距人身体周围一臂间的距离。我们面对陌生人或面对新来的员工等职场上的朋友关系，都会保持这样的距离。

4. 公共区域

是指距人身体周围一臂半的距离。一般在一些场合面对一群人演讲时，保持这样的距离会让周围人感到舒服，自己也感到合适。

三、“私人空间”的灵活使用

在了解了人与人交往中的亲密区域、私人区域、社交区域以及公共区域后，与人交往中应注意私人空间语言的实际应用。对各种交往距离的得体的把握，反映的是一个人的成熟和素养，回应给他人的是一种被尊重的感觉。否则，会让交往的一方感到不舒服，甚至有被攻击的错觉。譬如，交往的双方是陌生人，双方的谈话距离保持在一臂之间最为适宜。如果其中一方热情地进入对方的私人区域甚至是亲密区域，就会引起对方身体的种种生理变化，如心跳加速、肾上腺素分泌、脑部血流量加大等，同时伴随着肌肉紧张，甚至产生厌恶、烦躁等负面情绪。

如果你想让与你接触的每个人都感到舒服，要把亲密区域、私人区域、社交区域以及公共区域的不同距离装在脑中，交往中根据与对方关系的远近，把握得体的交往距离。

如果一位刚进公司的新员工，人生地不熟，他此时感到的是孤单和周围人对他态度的冷淡。造成他的这种心理反应是因为周围人在不了解他之前，与他保持的是社交区域的交往。而他此时的心理需求是想让周围的员工与他保持私人区域的交往。此种情况下如果你能在一些场合适当与他保持私人区域的距离，他反而感受到是一种亲近感，进而会对你产生信任感。

久在一起工作的老同事或比较熟悉的朋友，有时也会因交往距离把握不当而引起他人的反感或不舒服。譬如，有时你因谈话达到了动情处，激动地把你的手搭在了与你是私人区域的朋友的

肩上，或随意地用手拍打他人，这等于侵犯了他人的亲密区域。如果此时你激动，他不激动，也就是说他的情感并没有与你的情感同步，他极可能会讨厌你的这种动手动脚的轻浮表现。

私人空间语言还可以用来试探朋友、同事关系的远近。譬如，生意往来中的朋友一般都保持着社交距离。如果有一天他进入了你的私人区域，与你保持私人距离的交流，这实际上是在向你暗示他愿意拉近你们彼此间的关系。如果你也有意，应及时给予反馈；如果你无意，应主动撤离，保持原有交往距离。你的默认或后撤变化的举动，实际是在无声地向他暗示，还是保持原来关系的亲密度更好。如果你有靠近他人的意愿，也可以通过选择更进一层的交往区域，以向对方暗示。譬如，谈恋爱时，把握适当的机会由私人区域进入他的亲密区域，观其反应，便可窥知其内心对你的接纳程度。

有了私人空间语言方面的意识，还能从亲密区域中判断出情感的浓与淡。譬如，同样是接吻，从两个人身体间的距离可以判断出接吻人之间的关系。身体紧紧贴靠在一起的不是热恋中的情人，就是久别重逢或感情极深的夫妻。如果上边接吻，下半身并没有靠在一起，留出的空隙小猫小狗都能钻过，这说明不是在行使国际礼仪，就是不得不给对方一些抚慰，或者情感正在由浓向淡转变。

另外，在私人空间语言方面值得提醒的有两点：

首先，要有场合意识。

譬如，你与单位的总经理私下交往很深，在家庭聚会中，或在业余时间打球、钓鱼时，你们彼此可以接近到私人或亲密区域，但在办公室等公共场合里，要与总经理保持着社交距离，以维持这种社会层次的约定俗成。同样，夫妻在同一个单位，是上下级关系，在公共场合要有角色意识，保持恰当的社交距离。否则，会给对方造成尴尬，对周围影响也不好。

其次，要有区域意识。

在拥挤的火车、公共汽车或电梯里，人与人之间时有口角的情况发生，有时甚至传出"流氓"、"不要脸"等刺耳的声音。此时，每个人都在经受着自己的亲密区域遭受侵犯，人人存有防备心理，并伴随烦躁、厌恶、焦虑等负面情绪。这种情况下，如果有人没有区域意识，因身体某一部位一时的不舒服，让眼神、手脚有异常举动，又不及时说明，极易让身边人产生反感，进而发生口角。

为了避免这种情况发生，以下几条是西方人在拥挤的场合，所遵守的不成文规则：

① 不可向任何人说话，包括你认识的人；

② 尽可能避免与他人目光对接；

② 保持着扑克脸，少带表情；

④ 有书报在身，就全神贯注地看；

⑤ 挤靠的越近，你越不可以有什么身体动作。要有动作，事先声明；

⑥ 在电梯里，眼睛盯着表示楼层的显示板最合适。

四、"空间语言"潜伏的人文背景

世界各国的文化背景不同，人与人交往中约定俗成的私人空间语言也各不相同。如今世界经济正在形成一体化，各国间的文化交流也在日趋频繁。虽说有国际礼仪，但懂国际礼仪常识的人毕竟少，接受过这方面系统训练的人则更少。国际交往中，如果不懂交往距离语言的礼仪规范，会给交往双方造成诸多的误会。

譬如，一对由丹麦去美国芝加哥的年轻夫妇，被邀请加入当地的一家俱乐部。接下来几周的俱乐部活动中，有一些女性会员抱怨那位丹麦男子对她们有性方面的企图，让她们感到恐慌和不

安；而男性会员则感到那位女性丹麦会员也在向他们做性方面的暗示。

这一案例，就是因国家文化不同，由于私人空间语言方面的差异而造成的误会。通常欧洲国家的社交距离比一般国家要近，有些国家的社交距离甚至就是一般国家的私人距离。丹麦人感到十分自然的事情，却不知道他们已经侵入了美国人的私人区域。另外，让美国人感到丹麦夫妇有性企图的误会，还有丹麦人频繁注视对方眼睛的习惯。

在一次国际会议中，我注意到美国参会的代表与人交谈或见面时都保持着一臂间的距离，并且交谈中一直保持在这一社交区域。另外，还见过一个有趣的场景，一个日本人在和一个美国人交谈时，两个人一边交谈着，一边在会客室里转圈。明显看出那位美国人为了保持自己习惯了的社交距离一直在后退，而那位日本人却无意识地在一步步紧逼。

造成这一情况的原因是，日本是个岛国，长期以来，形成的社交区域是较近的，当日本人感到这个社交区域合适时，不知不觉中却侵犯了美国人的私人区域，这就造成了美国人不断后退，以调整自己感到合适的社交距离。

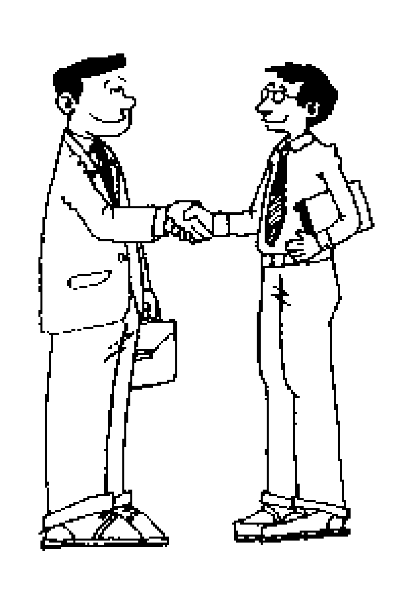
多年的经贸往来中，亚洲人与美国人彼此都有些芥蒂，美国人感觉到亚洲人过于亲近和急切，而亚洲人则认为美国人过于冷漠和不关心。造成这方面认知差异的原因之一，是双方忽略了各自文化差异而形成的不同社交距离。了解了这方面的原因，对不同文化的人产生误解，也就不足为奇了。

基于私人空间语言的内在差异与他生长的人文环境和人口密度有关，那么，实际生活和工作中就要重视它，进而更好地让它在我们的人际交往中发挥作用。

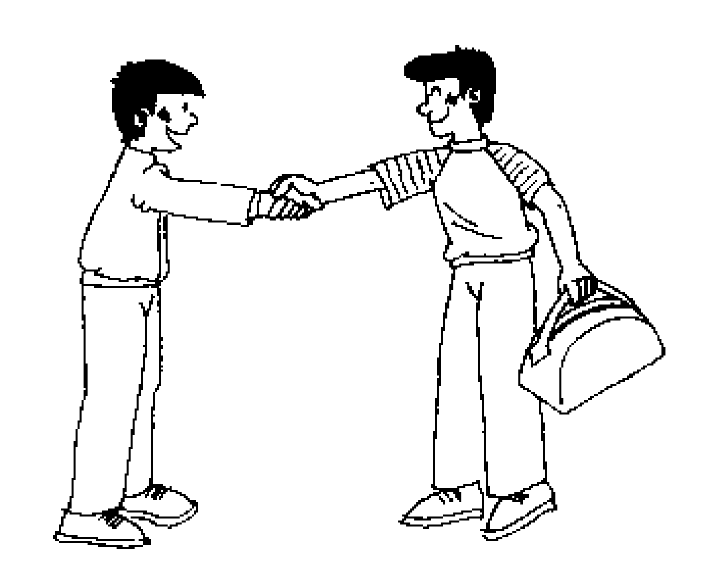
譬如，生长在人口稀少的乡村人，比生长在人口稠密的都市人，需要较大的私人空间。也就是说，乡村人的社交距离要比一

般城市人的社交距离大。

社交场合，你注意一下两人握手时，相距的远近，就可判断出他是来自城市还是乡下。城市人握手时，一般是抬起半臂。这样在握手时，握着的双手是在两人中间。



生长在人口较少的乡村人，两人见面后，很远就高声打招呼，并伸出长臂，身体前倾与你握手。



了解到这方面的常识后，如果你来自乡村，会不自觉地在交往中带着乡村人的交往习惯，须注意的是，在与城市人交往中，与人握手时，抬起半臂就可以了。如果你生长在城市，到乡下去，与当地人握手时，就不要靠得太近，伸长手臂就可以了。

有一位营销员掌握了这方面的常识后，在向市郊的农民推销农用物资时，伸出长臂与他们握手。向偏远的乡村推销时，则远距离挥手与他们打招呼。他让每位与他交往的人感受到了他们自己习惯了的私人空间语言，再加上一些其他的推销技巧，这位营销员的生意在周围方圆几百里地的山区近郊越做越红火。

可见营销技巧中，还不应忘记私人空间语言这一秘诀。私人空间语言方面的常识，不仅在生意往来中有用，在日常交往里，也可为你所用。譬如，你正在处异性朋友，你很想将两人的关系更进一步，又怕说出“我爱你”后遭拒绝，带来尴尬，怎么办呢?

如果你们的关系正处在社交区域中，你可以找机会试探性地侵入对方的私人区域里，以表示对对方有兴趣。面对你的入侵，若是对方后撤，你就应收敛起你的一厢情愿，退回到原有的关系区域。如果对方没有反感，说明他默认了你的意图，这是情感升级的好兆头，进一步努力可能会心想事成。

私人领地和私人空间同属空间语言的范畴。书中的叙述是分开的，而现实生活中，人们的行为表现则往往是将它们交织在一起的。因此，在现实生活中要想利用空间语言进行传情达意，或较准确地观察他人的内心深处，就必须融会贯通，学会综合运用。

再譬如，你驾车在路上超速行驶，被交通警察拦住。你把车停靠在路边，坐在车里一边埋怨自己怎么这么倒霉，一边想尽可能向交警承认错误，请求他高抬贵手，放自己一马。你心里有认错、请求的意思，可你并没有立刻下车，而是坐在车上，摇下车窗，朝着还在远处的交警大声认错，请求他的宽恕。

不能否认，你此时的表情、语调、措词都淋漓尽致地表达出了你认错的态度；但你却忽视了你的空间语言给交警传递的消极语言信息。大体归纳可有以下几条：

① 你不下车，只是在车里大声认错，逼迫交警必须离开他的“专有领地”（巡逻车）而进入到你的“专有领地”（你停车处），让

交警感觉不舒服;

② 你留在车上，车门就形成了与交警间的一道屏障，尽管你口头上认了一千个错，给交警的感觉是你有对抗性;

③ 超速行车本身有错，停车后，没有立刻下车前去找交警解释，而是站在自己车旁等交警过来找你。也许你是害怕，不敢走近交警，可恰恰相反，给交警的心理暗示是“我是老大，我怕谁?"

通常情况下，交警感受到你的这种空间语言的暗示，会更加表现出盛气凌人的态度，不管你再怎么解释，只会使事情更糟，等待你的也可能是双倍罚款。

再假设另一种情况，同样你驾车超速，被交警拦住，因为你知道空间语言的相关知识，懂得此时此刻空间语言传递的信息比有声语言对交警要更有刺激，你把车停靠在指定的地点，会立刻这样做:

① 马上下车，放弃自己的“专用领地"，走到交警的车旁（他的“专用领地"），先让他感觉到某种优越感;

② 开口说话时，身体前倾一点，让他感到他在上，你在下，以满足他的自尊心;

③ 不多解释什么，只说自己笨、粗心，以弱者的姿态，唤起对方的同情心;

④ 感谢他及时提醒自己，避免了危险，并说他们每天在路上碰上这么多事一定很烦，很辛苦等，让交警感到你的同情心;

⑤ 手掌摊开，用颤抖的声音说请他宽大处理。

如果你能按以上思路面对交警，再威严的交警也会被你一系列的体态语言所打动。从你的举止中至少让他感觉到你确有悔过之心，从而唤醒他的父母角色意识，很可能严厉地训斥你一顿，然后让你上路，甚至可能免罚或从轻处罚。

空间语言的运用尤其适用于面对情绪激动的一方。譬如，面

对因货物瑕疵而要求退货的生气顾客，柜台或办公桌就是你与顾客间的屏障。若是你仍然站在柜台后，或坐在办公桌前，给顾客的空间语言信息就是你不把他反应的问题当回事，高高在上，没有解决问题的诚意。你在原来位置上，不管说什么，很难平息顾客的愤怒，甚至会更激怒他。

面对生气的顾客，最好是主动走到他身旁，身体略微放低，手掌摊开，让他满肚子的怨气和意见都说出来，对方发泄的过程中，不管有多么过激的语言，都忍住不要着急解释，等对方发泄的实在没什么可说的了，再有的放矢地就问题解决问题就可以了。

现实生活中，面对矛盾冲突的双方，我们常听一方说，问题好解决，道理我也明白，可我就是难以接受你这种态度。我们通常所说的"态度"，是通过什么渠道让对方感知的呢？当然，一个人的"态度"，涵盖的是一个复杂的信息概念，是个渠道的信息传输系统。不可否认的是，身体语言延伸出的空间语言在其中占有一定的比重。明白这一点后，人们在交往中，要学会有意识地利用空间语言来传递积极的信息，为自己的有声语言增彩添色。

在交际场合中，空间语言能辅助人们及时准确地捕捉到交往对象的真实想法。一方面，人与人在一起的相隔距离是与他们之间的亲密程度有关的；另一方面，同等距离情况下，一个人的身体面对对方的角度，是与他们当时的态度、彼此的认可有关系的。譬如，观察交谈双方的体位，大体可分为两种类型：开放型和封闭型。

开放型：

是指站在一起或坐在一起的交谈双方，一方的左肩与另一方的右肩大概形成一个 90 度的直角，两人的正面前方形成一个交汇点。这种交谈体位所透露出的非语言信息是欢迎第三者加入。同时也表明他们之间所谈的是一般性话题。如果是一男一女，表示

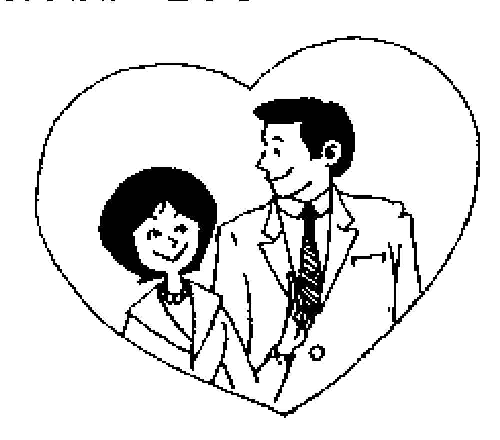
他们是在做非亲密性的交谈。



若是有 4 个人谈话，他们站成一个不规则形，或 5 个人站成一个松散形，围在一起交谈，同样也属开放型，如果你有意加入进去聊聊天，也是受欢迎的。

封闭型：

当你看到两个人在一起谈话，他们是面对面的谈，有时在人群中，他们两人同时都背向人群时，基本上可以断定他们的谈话有保密性或亲密性。男性想吸引女性时，一般在与女伴交谈时会用这种方式，当然，还要再加上一些求爱的姿势。譬如，他不但身体向着她，还会靠近她的亲密区域，缩短彼此间的距离。此时，女方如果有意的话，不回避他的靠近，并自然接受他进入亲密区域。那么，男方便可断定女方已接受了自己的体态求爱信号。如果男方靠近，女方惊觉地后撤，此时男方该知趣了。



在社交中，若是看到两个人之间的谈话采用的是封闭型的交谈体态，最好不要前去插话、打搅。

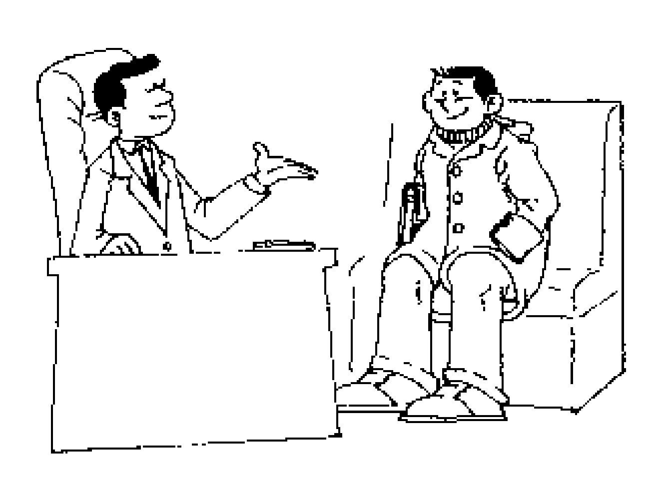
交谈的双方，如果是坐在一起交流，那么，怎样判断两人之间的心理指向呢?

交叉双腿，膝盖指向某人是表示对某人的接纳和感兴趣。若是那人也有兴趣，就会用同样的姿势来回应。当两人彼此更感兴趣时，会开始模仿对方的动作和姿势，同时他们会形成封闭型的体位，暗示排斥他人进入。

在工作中，如何运用坐姿给对方一些心理暗示呢?

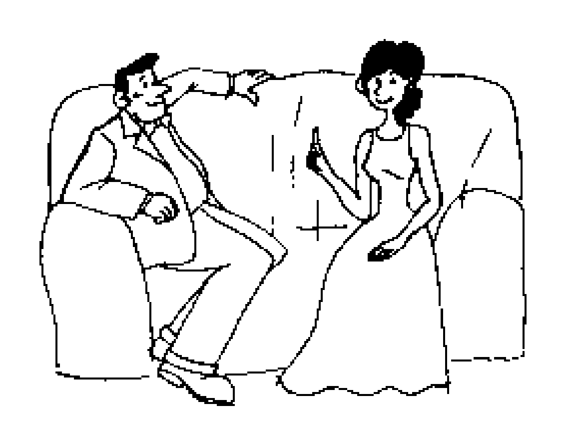
假设你是位领导，正找一位工作成绩不理想，又对他寄予希望的部下谈话。为了达到好的效果，你想用直接问答的方式，但担心会使他感到压力，还想表示出你能理解他的心情，并且赞赏他的某些想法或做法。你如何运用坐姿来表明上述你的态度呢?可参考以下几点:

第一，假设地点是你的办公室，他进门后，便从办公桌后走出来，约对方坐在沙发上或临时准备的椅子上，与他一起入座，这种空间语言暗示着合作。反之，如果对方进门后，你稳稳地坐在办公桌后不动，示意他坐在你为他指定的椅子上，实际是在暗示你绝对的控制权。



第二，在交谈的过程中，你想听他讲出真心话，在他谈出一些观点时，你可以用模仿他的动作与姿式来暗示对他的认可。否

则，你想让他讲出心里话，你的身子却是斜对着他，或身体仰躺在沙发的靠背上，这种姿式所暗示的体态语言会让对方感觉不踏实。



第三，如果你向对方提出问题，希望他能直接回答，体位一定要面向他，且目光注视他的眼睛，并减少面部表情，这样的体态语言会让他感到压力。如果你问了问题后，对方回答时，揉揉眼睛，摸摸嘴巴，看看别处，对方的这种体态语言，暗示着他话语的不确定性。遇见此种情况，你要进一步追问他："你确定是这样吗?"如果你问的及时和恰到好处，别看是一句简单的问话，对方会马上意识到你看透了他的内心，本能地会紧张，有时能不自觉地让他说出真话。

如果你从事的是与人打交道的职业，必不可少的一项基本功就是学会运用空间语言和观察他人的空间语言。

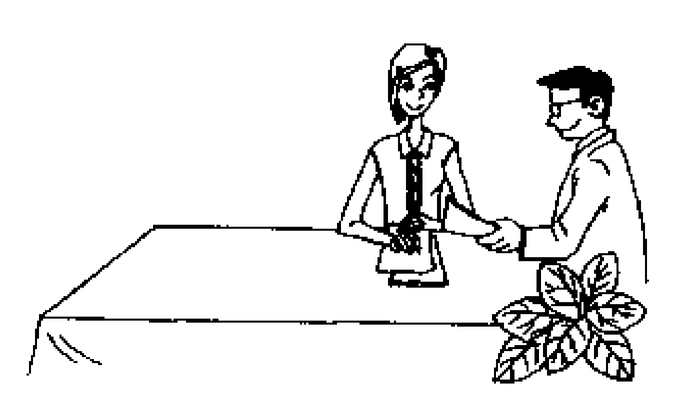
五、"座次位置"反映出的心理距离

马克·耐普教授在他的《人类活动的非语言沟通》一书中提到，人类文明的长期推进过程中，公共场合的座次，实际上也是一种空间语言。它向人们暗示着在场人员的不同身份。譬如，宴会上，主宾有主宾的位置，主陪有主陪的位置。大会场所，有主席台，小型会议有主持席、发言席等等。除了这些约定俗成的固定模式外，在社交场合，一些特殊的交往，从对方安排的坐次或

从对方主动选择的坐次上即可判断出谈话双方的关系或双方当时的态度。

譬如，在一间小会议室里，有一长方形会议桌，四周是椅子。你进门看到两人正在交谈，尽管你不知道他们之间的关系，彼此谈的是什么事，如果你留意他俩选择的座次，便可有个大概的判断。

桌角座次：



看到这种情况，谈话的双方多半是在进行着和善轻松的谈话。因为这种桌角座次，可以让谈话双方有无限制的目光接触，且可以运用许多姿势，也可看清楚对方的姿势。假设一方稍有异常的举动，桌的一角具有部分屏障作用，而且这种座次没有私人领域的分隔。若甲为客户，乙采用这种座次是较恰当的选择，有利于生意谈成。

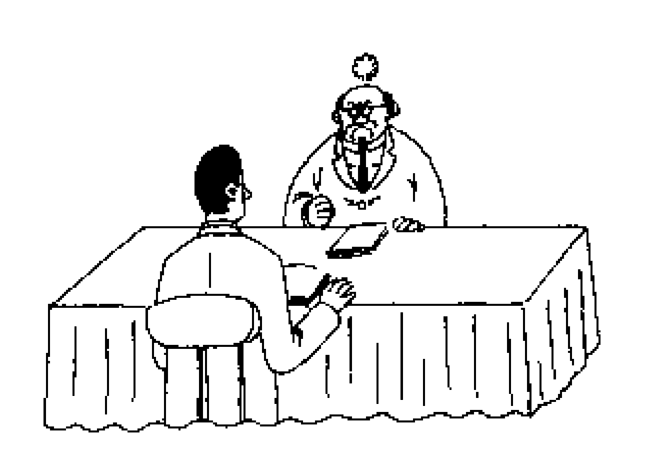
合作座次：



如果进门你看到甲乙双方坐在长方形桌的同一端，半斜身子朝向另一方，面对面交谈，说明两人关系不一般。此时是意气相

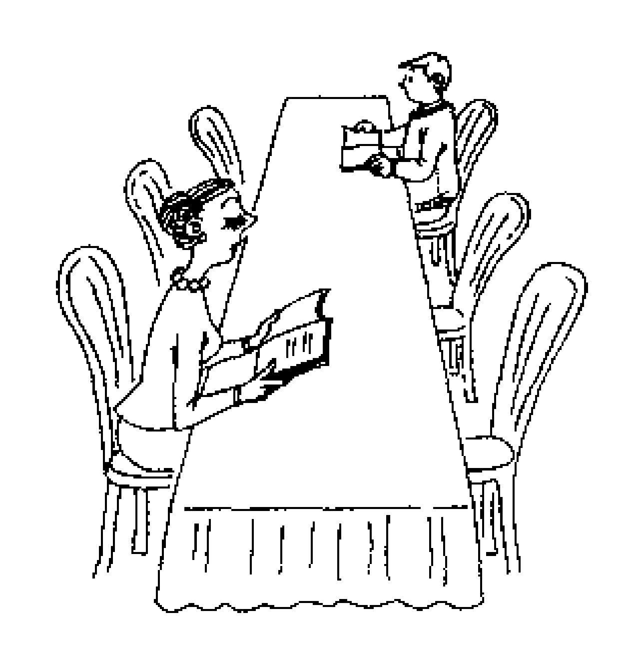
投，也许正在商量着重要或亲密的事情。其根据是他们彼此已进入了各自的私人区域。这种座次最适合于向对方表达不同意见，容易使对方接受。另外，如果有意想靠近某人，选择这样的座次，实际上是在向他暗示一种友好意愿。如果是生意上的伙伴，暗含着我有意与你合作；假设是同事或上下级关系，则暗示我们是同类人；如果是一对恋人，则暗示对方我爱你。

防御座次：



如果你一进会议室，看到两人隔桌相对而坐，判断他们的谈话是在公事公办八九不离十。因为桌子已形成了他们双方的谈话屏障，使得双方都站在自己的立场上。这种座次暗示的双方关系不是在谈判，就是在一方责备另一方。一般里边的位置是占主动的一方。

独立座次：



如果你是办公室的接待人员，一进会议室，看到有两人所选择的座次是独立座次，即可判断这两人并不太熟悉，无意中碰到一起的，只是在闲聊几句。这种座次我们常在图书馆和饭店的桌前看到，这暗示着陌生人之间的防御心理和双方彼此不感兴趣。在社交场合，如果你是抱着积极的态度与人交往时，注意避免无意中选择这种独立座次。虽说你的态度是积极的，但你的体态传给对方的信息却是消极的。有时候你不明白对方为什么不领情，也许问题就出在这一细微之处。

综上所述，不论你从事哪种行业，只要是与人打交道，就要随时注意对方的态度。要知道，较准确地感知对方态度的有效方法之一是观察他的空间语言信息。假如你在恋爱，你与情人久别重逢，拥抱接吻时，出现上紧下松，可要多个心眼。往坏处想，则暗示出对方有移情别恋的可能。

如果领导找你谈话，你进门后，领导不是坐在办公桌后，而是主动走出来另选谈话位置，则表明他有好事告诉你。反之，不是给你布置工作，就是向你盘查问题，甚至不排除批评你的可能。

如果你是位营销人员，当客户主动与你并肩坐在一起，进一步询问有关商品的事宜，则可以判断他已经认可你。这时，你应"百尺竿头，更进一步"，方能获得生意上的成功。

如果你是位出租车司机，看到上车的一男一女，一个到副驾驶的位置坐，一个在后排坐，可以断定他们不是多年的夫妻就是单位的同事。如果是夫妻，坐在副驾驶座上的是家里的“总理”；如果是同事，副驾驶座上的身份稍低。如果上车的一男一女依次钻进了后排坐上，大多数是恋人或情人。如果偶有例外是夫妻，也是情感特好的那种。因为同在后排坐，是合作的座次，也属亲密区域。

若你想说服某人，如果选择隔桌相对而坐，这种防御座次会减少成功的机会。因为当两人隔桌相对而坐时，会不自觉地分出

两块领域来，每人把自己的一半当成地盘，不喜欢对方侵犯。反之，如果你是经理，要批评某职员，这种座次就会加强你的威严。

六、“空间选择”揭示出的隐秘本性

当一个人在陌生人中选择使用空间时，比如电影院里的座位，开会时的座次，健身房内挂毛巾的钩子等等，一般人通常会在两个人之间居中找个位置。譬如，在电影院里，当一排的两端有人坐时，后到的人会坐在中间的位置。在健身房内，他也会选两条毛巾之间的中间位置来挂自己的毛巾。这样的选择是避免因为太靠近或太远离而冒犯他人。

在电影院里，当有许多空位供选择时，你如果选择的位子是紧挨着某一人，自然会给他造成一种压力感。心理学家告诉我们，人们选择空间位置的惯性心理需求是和谐和安全。

明白和了解了人们在陌生场合空间位置选择的惯性心理需求，当你有与陌生人接触的意愿时，选择靠近他又与他保持一定距离的位子坐下，让他感觉到你的友好，又不让他感到冒犯，这是奠定进一步接触的基础。

生活中，我们经常要约会，这里指的约会是排除工作性质或求人办事等功利性目的的，单纯指一般同事、朋友间约在一起，喝喝茶，吃吃饭，聊聊天。这种约会，其身份都是平等的，不存在任何谁求谁，谁高谁低的世俗成分，有时也许是大家萍水相逢。譬如，参加完某一活动，采取 AA 制来聚餐。在不存在餐桌上座次礼仪的情况下，如果你较早地到了餐桌旁，你会在桌子周围的哪一个位置坐下呢?

观察人们选择位置的不同，可以判断出其性格的差异，大体分为 4 种类型:

A 型：坐在迎面居中的位置

这类人生性积极，富有决断力，是领导型人才。需要叫酒水，点菜时，有些人总是推推托托，让给别人；而此类人不同，他们会很有主张地简单征询一下大家的意见，便很快地告诉服务员叫什么酒水，点什么菜。

这种决断力和主动性是人性中难得的优点。需要提醒的是，这类人在一些场合有时往往会独断专行，顾及不到他人的想法，其缺点是容易自作主张，对于有些小的细节，常常不能注意到，从而遭人嫉妒或不满。

B 型：坐在迎面稍偏的位置

这类人始终被一种或是一个和常人不同的人的意识所控制着。这种人好胜心强，受别人领导会感到很不情愿，自己又缺少勇气去领导别人，可还想成为某一个场合中的中心人物。

在较难处理的事情面前，当看到与自己水平相当的人受到上司青睐时，会引起一种强烈竞争的念头。如果此类人是女性，一看到与她容貌相当的女性，有男性去亲近时，就会马上产生一种不肯认输的妒意。

这种类型的人，因为处处要表现出唯我独尊的态度来，很容易把同伴看作轻蔑的对象，因此，常会陷入孤独无伴的境地。

C 型：坐在两边的位置

这类人既不想成为团队中的中心人物，也不会把自己贬到最低的位置。任何时候，都能准确地给自己定位，做到为人爽直，善解人意，不亢不卑，上上下下的人都会喜欢他。

如果此类人是女性，也许她自己并不会察觉到，暗地里悄悄倾心于她的男性是相当多的；如果此类人是男性，则很容易受到领导的赏识和重用。

D 型：坐在一角或背向的位置

此类人，平时总是不喜欢引人注目，而喜欢在幕后发挥各种能力，不论做任何事情总会尽其本分，有一种独善其身的风度，所以在谈恋爱时，即使有了心上人，也不会采取主动和积极的态度，把真心吐露出来。

这种人的低姿态，区别于那种任何事情面前都窝窝囊囊的人。尽管有时他不表态，不等于他没有自己的主意，有时甚至比谁都明白，别看他们的举动一般都较为被动，但有时也会做出大胆的举动来，使得周围的人大感意外。

综上所述，空间语言之所以给人以无声的心理暗示，有许多东西起源于人类进化过程中的礼仪习惯。譬如，自古以来，在人前放低身体的高度是一种建立从属关系的态度表示，所以封建社会称皇帝为“皇上”。譬如，皇帝周围的人，在与主子对话时，开口之前先称自己是“奴才”、“卑职”甚至“下人”等等。在拜见皇帝时，女性多半屈膝行礼，男性则是鞠躬、脱帽，以使自己显得较低下。在集会上，演说者常站在箱子之类具有高度的物体上，以显示自己压倒一切的士气。在现代交往中，握手的一刹那，有的伴随点头，身子前倾等肢体动作，给人的感觉往往是，动作幅度大的一方，为相对弱势的一方，即使是平等关系，可以判断他此时也是有求于人。在现代职场中，对于总是向上司卑躬屈膝的人，常被周围的人称为“舔鞋子的人”。

空间语言已经形成，可以说已经渗透到了每个人的心理深处，不承认它不等于它不存在。要想使你的处事本领如虎添翼，不可不研究空间语言，重视空间语言以及利用空间语言。

第七章
雾里看花
——"慧眼"识人的诀窍

一、怎样使用一双"慧眼"

一位妻子对她刚进家门的丈夫说:"你放下包，洗洗手，赶快来吃饭吧，饭菜都凉了。"

丈夫背对着妻子说:"我吃过了，谢谢你一直等着我。"然后，"砰"的一下把门关上。

从丈夫的话语中，听起来像是心存感激，可从这位丈夫说话时背对着妻子的体态，然后又"砰"的一下关上门的举止，则暴露了这位丈夫实际烦躁的内心。可见，听人讲话，不能单听他讲什么，关键要留意他说话时的举止与他说的话是否保持一致。一旦出现两者不协调的情况，宁信自己的眼睛，不信自己的耳朵。那么，如何使用自己的一双"慧眼"呢?

需要说明的是，明白了一些有关身体语言方面的常识，说话办事时有了观察他人言谈举止的意识，这并不能说明你就能洞察他人的内心。原因是单纯地观察和了解某种体态是容易的，能把它们解释的恰到好处却是一件难事。

譬如，一个人说话时以手掩口，按肢体语言的常规解释，此

类举止表示一个人无法确定他所说的话。现实交往中，当你看到一人在与你说话时，有用手掩口的动作，你是判断他在说谎，还是他对自己说的话没把握，或者是对自己刚才说过的话后悔了？答案也许就是其中之一。但在下结论之前，你要回想一下，这个人以前是否有这种动作习惯，谈话的内容是否敏感，现场的具体情况又是怎样。如果没有任何反常，就要小心你的多心了。也许事后你从侧面了解到，他最近牙不舒服，或有口臭，纯属他个人的一种下意识动作。

在观察他人时，如果你能想到类似的各种影响因素，就会避免误解他人。当你对一些人的话产生疑惑时，一种简便的方法是你问他："你肯定吗？"面对你的提问，他会有两种回答：一种是他直接回答"是的"；另一种他会回答你"既然你这么问，说句心里话，我想我是不太有把握。"这时就可以验证他体态语言所传递的真实心理。

下面举例说明几种通过观察他人的一举一动来洞察他人的方法。

1. 从表情上洞察他人

在所有身体语言的知识点中，最不易产生争论的，就是人的面部表情，因为它一目了然。每个人都见过"随时奉陪"的眼神；也都感受过"含情脉脉"的温情；更领教过"扑克脸"所折射出的态度。

在谈判桌上，如果你看到谈判的一方，睁大眼睛瞪着你，嘴唇紧闭，有时甚至嘴唇不怎么动，却含混地从牙缝中挤出话来。这副面孔是在提醒你，他很可能是个极端具有攻击性的谈判者，他的表情流露出了他对此次谈判的态度是强硬的。

爱默生说："面部的五官中，人的眼睛和舌头所说的话一样多，不需要字典，却能够从眼睛的语言中了解整个世界。"足见眼睛表

情达意的丰富性。

心理学家珍·登布列顿曾在《市场交易杂志》上发表过一篇文章，题为《推销员如何了解顾客的心理》，其中说到：

“假如一个顾客的眼睛向下看，而脸转向旁边，表示你被拒绝了；如果他的嘴是放松的，没有机械式的笑容，下颚向前，他可能是在考虑你的提议；假如他注视你的眼睛几秒钟，嘴角乃至鼻子的部位带着浅浅的笑意，笑容轻松，而且看起来很热心，意味着这个买卖就要做成了。”

如果你能有心去关注一个人眉宇间透出的表情变化，会省去许多绞尽脑汁想出来的说服别人的废话。留意他人的表情变化，自然知道说什么，什么时候多说几句，什么时候少说几句，什么时候该闭嘴，会做到真正意义上的随机应变。

听话或说话时，不敢直视他人的人，通常意义下可揣测他要么有自卑感，要么想隐瞒什么。心理学家麦克·阿吉尔在他所写的《行为心理学》一书中，曾提到从人们互相注视的时间来推知对方心理的方法。书中介绍道：

“人们正常交往时，彼此对视的时间占全部时间的30%~60%之间。假如两人交谈时，彼此注视的时间超过60%，则表示彼此对对方的兴趣大于对方所说的话。需要指出的是，情侣的含情脉脉和两人敌对到‘战争’一触即发之时，不在此范围之内。”

在交谈中，当被问的一方觉得不舒服或有罪恶感时，通常会下意识地避开问话者的视线。另一方面，当交谈的一方对另一方产生反感时，双方视线相交的机会会戏剧性地增加。当一个人被激怒时，有时候你会清楚地看到他的瞳孔张得很大。

任何常规的现象，都会有例外的情形，视线相交的多寡，应该说因不同的人或不同的文化而有差异。譬如，有人在交谈中，躲闪他人的目光，是因为他生性腼腆、害羞，而实际上，这类人是人群中最诚实，肯于奉献自己的人。遗憾的是，他们这种不敢

看别人的神情，有时候很容易给他人造成怀疑或推委他人的印象。

再譬如，“瞟一眼”这一眼神动作，在拉丁美洲一些国家，男女青年人，尤其是未婚的看作是求爱的信号。如果谁被异性在特定的场合瞟了一眼，自己也感兴趣地回瞟一眼，这么一来就可能产生一次情人间的约会。而在西班牙和英国，如果谁抛出“瞟一眼”的眼神，会被认作是偷偷摸摸的人所惯用的伎俩。

乔治·彼特曾在《训练和发展杂志》撰文写道：“交往中有人皱眉，则反应了他此时的不愉快或迷惑；假如眉毛上扬，则存在妒嫉或不信任心理；若斜眼瞪视，下颚肌肉绷紧，则暗藏敌视的态度。一旦发现有人斜眼瞪视，下颚肌肉绷紧，鼻孔张大，嘴唇紧闭，你可就要小心了。”

2. 从走路中感知他人

现实生活中，每个人都有其不同的走路姿态，熟悉的人，即使只看到一个黑影，也能一眼就辨认出谁来。尽管人们有各自的走路姿态，如果你注意从一个人的步法特征、跨步大小和手的姿势来观察，往往能看出走路人的心理特征。

一般来说，走路快且双臂自在摆动的人，说明他有坚定的目标而正在积极地加以追求；习惯于将双手插在口袋中，即使天气暖和也不例外的人，通常对人常持否定态度，喜欢贬低别人，还故作神秘感。

当你看到一个人拖着步子将两手插入口袋，很少抬头注意到自己往何处走，此人一定在沮丧的情绪中。

当你看到有人双手插腰，大步流星，目不转睛地走自己的路，表明此人精力充沛，胸有成竹，目前活得较充实。

当你看到有人头部低垂，双手紧紧交握在背后，脚步很慢，时而停下来踢一块石头，时而好像又在自言自语地说：“不妨从各个角度来看看这件事。”此人此时遇到麻烦了。

当你看到有人下巴抬起，手臂夸张地摆动，腿是僵直的，步伐慎重而迟缓，表明他是在有意加深他人对自己的印象，这是一个自满甚至傲慢的人。

在一些社交场合，如果你看到某一部下与上层领导一起进进出出一些场合，他很留意自己的步调。不是按他平时走路或快或慢的习惯，而是与上层领导的步调保持一致，跟随在领导的后面，这样的人当官的欲望很强。

3. 从握手中感觉他人

握手，是从我们人类原始的狩猎活动中，人们相遇后双手举起的姿势（表示没有携带武器）演变而来的。现代交往中的握手则是表示友好、谢谢、欢迎等情感的一种礼节。因为手掌与手掌的结合表示的是双方公开的态度，接触在一起暗示的是合二为一心情。

握手的习惯，各国都不一样。如法国人在进出一个房间时都要握手；德国人则只握一次；有些非洲人，在握手之后会将手指弄出清脆的声响，表示自由。不管怎么说，在国际交往中，与人握手之前最好先了解当地的风俗习惯。

我们要讨论的是在交往中，要善于从握手中去感觉对方的个性和态度。

譬如，你在与上级的交往中，见面或告退时，对方主动伸出手与你握手，并且握手时感觉到温暖中有力度，至少说明上级对你有一定程度上的认可和信任；如果情况与此相反，则表明你与上级还有一定距离。

在与下级握手时，对方如果双手相握，则表明他对你双倍敬重和感激。

社交场合的男士握手，如果感到对方缺乏力度，至少说明彼此之间尚有一定距离。相反，如果明显感受到对方特意加力，则根据

当时情景判断，一种情况是极度的热情，另一种是有示威之意。

男士与女士握手，如果女士的手很僵硬，说明你不受欢迎；女士与男士握手，如果感受到很大力，说明男士对你不感兴趣。

需要指出的是，交往中应重视握手这一举止所传达出的内在信息。不要轻视一次小小的握手动作，也许整个谈话都没有让你揣测出对方究竟内心怎么想，最后告辞时的一握才感觉出他（她）拒你千里之外的态度。相反，临别一握，也能印证对方对你是认可的。

另外，许多人由于没有意识到握手这一举止传达出的信息是多么的敏感，在交往中，习惯性地给人“死鱼”般僵硬的手掌；还有的男士因身强力大，一握手其握力会让对方受不了；还有的音乐工作者或外科医生非常珍惜自己的手，在交往中从不跟人握手。殊不知，如果不说明或不注意，就会给交往对象留下不好的印象。

4. 从细微举止中体察他人

假如你跟老板一块参加一次会议，后半时，他移动身体，坐着脚尖朝着门口，这个体态意味着他想要结束会谈，他的身体挪动正是告诉你他急着想离开。如果你注意到这个讯号，说句理由让老板先走，你会深受老板的赏识。反之，如果你看不出老板的真正意图，还再三挽留老板，老板就会把你看扁。一个能够看出老板心意的下属，才是得力的下属。

再譬如，在一个商务会议上，当谈判的双方开始脱掉外套时，可以预测，与会人员谈论的某种协定有达成的可能。与此相反，谈判的双方处于僵持状态时，不管气温多高，谈判者都是不会脱掉外套的。

比较心理学家李昂·史密斯博士，曾专门观察和研究过开会的场景，他最后得出的结论是：当会议进行得很顺利时，每个坐着

的人都解开外衣的纽扣，放下交叉的腿，坐到椅子的边缘，更接近他们与对方隔开的书桌或餐桌。多数情况下，这一连串的体态，是伴着一片赞同声而来的。

一位上过“身体语言研讨班”的学员，参加一位朋友的婚礼，在婚宴上，面对前来的众多陌生亲友，主动提出要当场验证一下身体语言的相关知识点。于是，他远距离的观察现场人的举止，识别出谁为这个家庭的朋友，谁为这个家庭的成员。在一桌有10人的宴席上，他只凭观察那些人是否将外套脱掉，或者解开扣子来揣测，结果猜对了8人，而他猜错的2个人中，一个是20多年来，一直参与这个家庭事务的老朋友（外衣的扣子是解开的），另一个则是很少参与这个家庭事情的成员（外衣的纽扣始终都是扣着的）。

交叉手臂的姿势代表的是否定或拒绝，可惜的是多数人都未曾注意到，人们常常因此而犯下无心之过，使自己本愿亲近的人反而疏远。每当发觉对方叉起手臂时，如果不是他无意识，这一体态就表示他打算结束这场谈话。这种防卫心理一旦出现后，任何形式的合作，如让步、协议等，都很难达成。如果你一时无法确定对方交叉手臂是一种防卫姿势还是一种舒服的轻松姿势时，可以注意看他的手掌是放松的还是握拳的。如果手掌是紧抓着双臂以致青筋暴露，暗示出的是他否定或拒绝的态度。

查尔斯·达尔文在《人类与动物的情绪表现》一书中指出：握拳，暗示出的是一种决心或愤怒的情绪。艾伯特·贝康所写的《姿势的双向影响》一书中亦指出：握拳，是表示特别强调、严重宣告、坚定决心或坚定不移。

有位学员，学习完“防卫性体态”这一课后，在班上作了以下的汇报：

“我在单位上是个部门经理，可以说在业务能力上没问题，可总感觉到下属与我隔着一层，他们很少与我谈心里话。周二那天

中午，有一位下属向我汇报工作，我听着听着，忽然意识到老师在课堂上讲过把双臂交叉在胸前，给对方有居高临下的感觉。当我觉察到这一点后，立即明白自己不知不觉流露出了负面的体态，于是我把交叉的双臂张开，专注地听他说下去，而不作任何评价。结果对方越说越能放得开，因此我获得了许多原来根本听不到的下属的心声。”

别人对我们所说的话加以怀疑、不确定、拒绝或疑问时，最明显的体态是手臂交叠、双腿交叉、头向前倾。有些人还从眼镜上方窥视，好像要把你所说的话“看”得更清楚些。有些更隐秘的体态，我们不易察觉，譬如，侧身对着你，伴随着摸摸鼻子、捏捏鼻子等小动作，这些都是最具否定意味的姿态。

当一个女人交叉双腿，另一只脚不住地轻轻踢荡，这表示她有了厌倦的情绪。通常情况下，她不是在等待迟到的丈夫就是在听一席沉闷的讲话。

学习身体语言，洞察别人内心的真实想法，另一方面是通过观察和留意他人的言词表达和体态之间，个别体态与一连串的动作之间是否自相矛盾，如果这几者之间流露的意思是协调一致的，那么，就可以判断对方是心口如一的；否则，可判断为口是心非。

譬如，一个人十指交叉，将两个大拇指互相摩擦或互绕着小圈子，说着说服人的话，可以断定他的话很难打动别人。因为这种姿势是一种寻求保证的表示，代表的是一种不确定。

双手交握是一种和十指交叉相对的姿势，讨论会中众人注目的焦点人物常采取这种姿势。当有人要求他回答一连串棘手的问题时，如果此人采取这种姿势，说明他十分有把握，信心十足。

5. 从空间语言中把握他人

在《裸猿与人类的动物园》一书中，戴斯蒙·毛礼斯博士研究出一种人类与动物表达领域权的理论。他解释雄性的动物宣布其领域权时，往往以小便或大便来表示其范围。人类本身则有把脚伸出座椅之外的地方或把自己的东西放在其他的空位上的习惯。

在社交场合中或工作环境中，如果你的同事，总要把自己的东西放在他人的空间里或者将腿脚经常伸到你的领地，可要小心他一点，他有支配和占有的欲望。

在一些公共场合，先坐在位子上的人，喜欢把各种带的东西——外套、皮包、书、报纸等放在周围的空位上，希望自己的私人空间不会被他人侵占。在图书馆看书，常把自己的东西散放在四周，希望别人不要靠近；坐火车，总爱把东西放在邻座上，别人问了，才不情愿地拿走；看电影时，看见前面有空位子，把外套放在上面，以免别人坐挡住了自己的视线。还有，人们在进入电梯时，会像职业拳击手一样，分别站在不同的角落，也是出于同样的心理。实际上，这还是出于一种防卫心理，是自我保护措施。

在一些公共场合，如果空位较多的情况下，女士一般选比较隐蔽的角落或靠墙靠窗的位置坐。有一位情场老手，赢得了许多妙龄女郎的芳心。有人在问他情场得意的秘诀时，他举了这样一个例子：

有一次他搭长途公共汽车，坐在靠走道的位置把自己的包放在靠窗的座位上，一看到漂亮女孩在走道上找位子时，他就主动把包拿开，让漂亮女孩子坐在里边，他这种主动放弃自己领域权的举动，满足了女孩喜欢靠窗位置的防御性心理需求，同时感觉到了这位男士的体贴和安全感。他就是凭这一小小的举动，一步步赢取了这位女士的芳心。

在交往中，身体比他人高，传达给他人的是一种支配或统御的感觉。如果你发现有人习惯于站起来或站在高处当众讲话，这

人的支配欲一定很强。相反，你看到有人在与孩子讲话时，俯下身子，与孩子平视着讲话，说明这人有平等意识。

了解到抬高自己，是传达统御和支配的意图后，无论何时，你若想对某人施加压力，只要让他坐着你站着就可以了。如果你身居高位，与下属讲话时注意平视人家，他会在提到你时说："上司没有架子，和我们平起平坐。"

在体态语言学习班上，我们会提醒学员避免无意识地抬高自己或做出防御性的姿势，在自己与沟通者之间竖起篱笆；相反，我们要做的是与那些意见不合的人寻找改善关系的突破口。

6. 从体态中察觉他人的紧张

"脚踝交叠，双手抓紧。"我问到学员对这种姿势的看法时，大家都笑着说："像一副急着上厕所的样子。"没错，的确如此，这种体态表现出的是某种"压抑"。

有一位牙医给我们提供了这样一组数据：坐在诊疗椅上150名病人之中，有128位是一坐下就把脚踝交叠起来，伴随这一姿势，男性多半是双手在骨盘附近紧紧握住，或者是紧紧抓住椅臂，而女性则通常是把紧握的双手搁在腹部。

他还发现，脚踝分开的人通常是做例行牙医检查的，知道不会痛，一下子就过去了，因此不会把脚踝交叠起来。而且我们这位牙医朋友还发现，使用过麻醉的病人，通常身体的各部位都很放松。

有些人说这种交叠脚踝的体态能使他们感到舒适，企图用这种借口来掩饰真正的理由。如果你也有这个毛病，在下次仰卧休息时，若发觉自己脚踝交叠，请松开它们，然后感觉一下心情是否更容易放松。

7. 怎样观察对方是否对自己感兴趣

女性表达她们对对方感兴趣的姿态是千变万化的。通常当着你的面，比较明显的举止表现有如下特征：

① 理顺或抚摸头发；

② 整理自己穿着的衣服；

③ 转身注视着镜中的自己；

④ 瞥向一旁望着自己的影子；

⑤ 优雅地移动着臂部；

⑥ 慢慢地交叉或放开在男性面前的腿；

⑦ 注视着小腿的内侧、膝盖或大腿；

⑧ 巧妙的将一只鞋吊在一只脚的趾头上。

所有的这些体态都是在传递着对你感兴趣的信号。若再伴随着两眼时常地看着你，则可确信这位女性绝对对你感兴趣。

怎样观察男性对对方感兴趣呢？

① 见面前的刹那，扶正领带，调整袖扣，整理衣服；

② 理顺头发；

③ 落坐时把袜子拉高，查看指甲。

男人所表现出的这一连串举止，是为了尽可能让对方看到自己较好的一面。

二、如何拥有一双“慧眼”

平常我们所说的人的感知能力或直觉能力，从某种程度上说，指的就是人们洞察他人身体语言信息的能力。

譬如，你是一位演说者，站在众人面前正侃侃而谈，听众在听的过程中，若是都背靠椅子，低着头，两手交叉在胸前。见此场景，一个有直觉的演说者马上会感觉出自己的演说内容无吸引力。如果此时，不在演说内容，语音语调以及演说形式上作及时

地调整，演说者就会因不能及时捕捉听众体态语言所流露出的乏味信息，而遭失败。

以上所列举的情况，应该说一般人都有这个“感知能力”。而对于一些较为隐蔽的体态，则需要靠敏锐地观察力和掌握较丰富的身体语言常识来获得。人类社会学家通过多年的观察和实验发现，通常情况下，女性的直觉能力一般比男性强，或者说女性在捕捉身体语言信息方面有较高的天赋，女性具有对细微之处的敏锐观察力。

我们日常生活中，身边的一些实例也证实，在一些个人隐私上，很少有丈夫能瞒过妻子的。恰恰相反，妻子则能轻松地瞒过丈夫，包括干其他许多事情都能让丈夫毫不知情。

行为心理学家在专门研究女性这种直觉能力强的原因时发现，这种直觉能力，在哺育过子女的女性身上尤为明显。于是推测，在育儿的头几年，母亲完全要靠非语言途径来与她的宝宝沟通，强化了母亲的观察力，进而刺激了直觉力水平的提高。经过一代一代的遗传，直觉能力逐步得到增强。这就是目前达成共识的，女性为什么直觉能力强的根据。

从以上的分析中可以得出结论，读懂他人的身体语言需要靠较强的直觉能力。较强的直觉能力则来自细心而又敏锐的观察。这就要求男性要比女性更努力。与此同时，还必须弄清以下几点：

1. 身体语言的渊源与进化

地球上的人类，所传递出的身体语言信息应该说基本都是一致的。譬如，人高兴时会笑；悲伤、生气时会皱眉或拉长脸；“点头”几乎是全球一致用来表示“是”和“接受”的动作。专家研究出的结论，这种点头动作是天生的，因为先天的盲人和聋子也知道使用它。“摇头”表示“不”或“拒绝”，这也是全球性的。探究其形成的根源，可能是在婴儿期学会的。婴儿吃饱了奶，就把

头侧向一边以拒绝母亲的乳房。稍大一些，面对大人的喂食，小孩吃饱了后，也会把头转向一边，以避开父母继续喂食。也就是在这种无数次的重复性动作中，学会了摇头，用来表示不同意或拒绝的态度。

如果再进一步对身体语言的渊源进行探究，可以追溯到原始时代。譬如，人们龇牙咧嘴表示愤怒的动作，是远古时代与凶猛的动物撕咬时，口与手脚并用的动作演化而来的。不可否认，龇牙咧嘴表现的是一种进攻性动作，虽然现在不再用来撕咬动物，他的攻击性意义并未消失，现在仍被用来暗示嘲弄或敌意对方。

耸肩，包含的意思是我是坦诚的、与我没关系或无能为力的。这一动作有三部分组成：摊开手掌，耸起肩膀和扬起的眉毛。据社会学家的探究，这与远古时代，人类以狩猎为生有关。当人们手持棍棒追赶猎物时，遇到同类，为向对方表示友好，而主动放下手中的棍棒以示诚意，或在群体的狩猎中，追赶的野兽跑掉时，主动放下棍棒，以示无能为力的意思。

探究和了解某些身体语言的渊源和进化，对帮助我们了解身体语言信息的内含，准确捕捉各种身体语言信息会大有帮助。了解之后，自己还可以借鉴其思路，推知人类许许多多共同行为的进化渊源，对身体语言全方位的把握，增强自己的直觉力，将大有帮助。

通过前面的分析，我们知道，身体语言是伴随人类的进化而逐步形成的。在人类社会的进化过程中，由于受地域条件的方方面面的影响，在人类居住的星球上，形成了不同的民族区域，虽说身体语言有他全球一致性的方面，但也不能忽视它的地域差异性。

不同文化背景的地域有不同的语言，在身体语言方面也是如此。譬如，一种手势在这种文化背景中有清楚地含义并且常被使用，而在另一种文化背景中却可能毫无意义，或者有完全相反的含义，这种情况是存在的。了解这方面的常识，在国际间的交往

中有着不可忽视的重要意义。

下面以三种常用手势为例，来说明不同文化背景下的不同解释和含义：

第一种：“OK”手势

19世纪初期，这种手势大为流行，对“OK”的含义也有不同的说法。有人说是代表“全部正确”（ALL CORRECT）；有人说是“击倒”（KNOCK OUT）倒过来的缩写形式；还有一种较为通行的说法是OLD KINDERHOOK的缩写，指的是一个地名，19世纪一位美国总统的出生地，因为这位总统曾用“OK”作为他的竞选口号等等。

以上的种种解释，到底孰是孰非，我们可能永远都无法断言，但拇指和食指连成一个圆圈代表字母“O”却是无疑的。“OK”已在英语国家颇为普遍，虽然现已普及欧亚西洲，但在某些地方，仍有其他的意义。譬如，在法国，它也表示“零”或“无”；在日本它可以表示钱；在地中海某些国家，它表示“孔”或“洞”的意思，常被用来影射同性恋。

第二种，翘大拇指的手势

在美国、英国、欧洲和新西兰，这种手势有三种含义：

一是搭便车；

二是表示“OK”的意思；

三是骂人的意思。

在某些国家，如希腊，他主要表达的意思是“够了！”。试想，美国人或英国人如果不借助其他语言只是竖起大拇指在希腊搭便车，那是根本不可能的事。

更有意思的是意大利人用手势表示数目：竖起拇指表示“1”；加上食指表示“2”；而美国人和英国人则用食指表示“1”；加上中指则为“2”。这样依次类推，数到拇指时，拇指就变成5了。

第三种，“V”手势

竖起食指和中指，形成“V”字型，这种手势在美国及澳大利亚非常普遍，带有骂人的含义。

二次世界大战期间，英国首相时任邱吉尔则用它代表胜利的意思，但要手掌心向外，若是手心朝内，就变成“下贱”的意思了。然而在欧洲的大多数地方，手心向内仍旧表示胜利。因此，若一个英国人用它来辱骂一个欧洲人，这位欧洲人很可能弄不明白这位英国佬是在说什么胜利了，根本就不会朝辱骂方面去想。

另外，“V”字型手势，在我国和欧洲的许多地方，还表示 2 个数目。

以上这些例子说明了不同的民族文化，不同的地域或国度，相同的手势，有不同的含义。这就提醒我们，在国际间的交往中，判断一个人的身体语言一定要结合他们的文化背景来考虑。

2. 身体语言的系统性

一个身体语言的初学者，最容易犯的错误是单一地捕捉某些身体语言信息，单一的作出简单的判断，以至给自己造成被动和尴尬。有时甚至冤枉好人，错怪他人或让自己失去良机。如果不了解人体语言整体性的基本常识，出现判断失误时，甚至会怀疑身体语言本身的科学性和实用性。

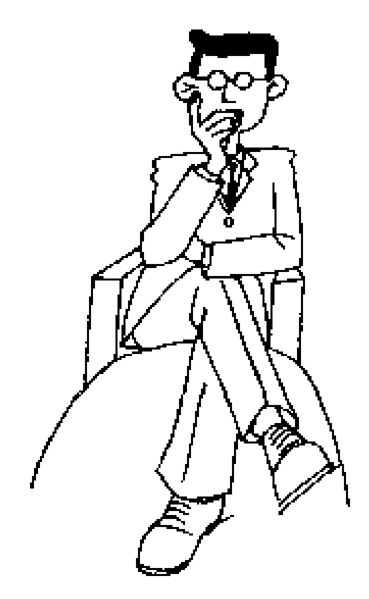
譬如，用手搔头这一动作，在不同的场合、不同的氛围、不同的对象等等诸多不同的客观条件下，会表示出很多意思。它有头痒、紧张、疑惑、尴尬、说谎，在想某件事或忘记某件事有责怪自己之意等等含义。因此，当我们看到某人搔头时，不仅要注意他的这一搔头动作，还应观察他的相关系列体态，再加上当时的场景等整体情况，才能判断出该动作的准确含义。

作这样的解释，是不是说身体语言掌握起来很复杂，有点扑朔迷离呢？绝无此意，是想提醒大家，与有声语言一样，身体语

言也是由"词"、"句"、"段"以及各种表示语气语调的"标点符号"组成的。有些姿势，如同"多音多义字"，有着多重的意思。同理，一种姿势或动作（词），须放进一个前后相联系的动作或体态的组合里（句或段），作综合考虑，才能较准确地判断其含义，了解一个人此时此刻的真实感觉或态度。所谓"直觉"好的人，就是指能领悟这些身体语言的"句子或段落"的人。

一个人洞悉"身体语言"水平的高低，一个重要的指标就是他对身体语言中的"句子"和"段落"的整体敏感度。汉语成语中有"心领神会"、"心灵感应"以及"心心相印"等，即是对身体语言领悟的最高境界。

我们一般人为什么在感知身体语言方面有些迟钝呢？社会学家研究发现，人人都有感知身体语言的天赋，因为我们人类就是从身体语言交往中进化而来的。人类社会发展到今天，人们对身体语言的感知能力不是退化了，是有声语言出现后，长期以来我们忽略了身体语言功能的开发，缺少了这方面的意识。就像电视出现后，我们很少听无线电广播一样，不是无线电广播少了，而是我们的关注点放在了声情并茂的电视上。只要我们重视身体语言，时时处处细心观察，在与他人的沟通中，定能做到"心有灵犀一点通"。



结合上图，我们再近一步说明什么是身体语言的“句子”。图片上的这位坐在椅子上的男士，比较明显的体态是手和腿的姿势。先看他的右手，食指伸直靠在脸颊上，其余三指自然弯曲盖在嘴上，拇指指着下巴。再看两腿，紧紧交叠，左手臂横在胸前。

这幅图片上的男子，从其体态语言中，透露出了最明显的三个语言信息点，即手心动作、左臂的摆放以及两腿的姿势。如果单独看他的某一动作或姿势，多种理解都可以解释。

譬如，单纯看他的右手动作，也许这是他坐着时的一种习惯动作；也许是他此时此刻累了；也可以解释成他此时有不屑一顾的意思。

再单独看他横在胸前的左臂，或许他的胃不舒服；或许他有抵触情绪；也可能他在提防着对方什么。

另外，再从他紧紧交叠的双腿分析，我们可以推测他紧张；可以认为是他的一种习惯性姿势；也可以认为这是他的一种防御性动作。

他的这三个体态语言点，即组成了一个身体语言“句子”，如果他是坐在你面前听你讲话，他的这个身体语言句子表达的意思就是："我不喜欢你说的，或我一点也不同意你所说的。"你征求他的意见时，也许他嘴上不承认有这种心理倾向。这就是身体语言与有声语言的“口是心非”现象。实际上，他的话和他的姿势已经在告诉你，他在说谎。

科学研究进一步证明，非语言信息，即身体语言信息要比语言信息的内涵多5倍。这就告诉人们，当两者不相一致时，多半要依据身体语言所传达的信息来判断，而应忽略有声语言部分。换个说法，即一个人举止与他的话不相一致时，宁愿相信他不经意间流露出的体态，而不去相信他说的是什么。因为本能的动作是第一时间的自然反应，无法伪装，而有声语言有缓冲的余地，来得及修饰和编造。

从某种意义上说，在人际交往中，尤其在一些特殊场合，身体语言所起的作用要比语言本身重要得多。

在我们的职场里，常看到个别领导，站在讲台后，双手交叉胸前，下颚收敛，述说着他对员工是抱多么开放或接纳的态度。说着说着，或许还会用手敲着讲台，期望以他的热情，充满人性的演说来让员工感知到。此时此刻，如果你掌握了身体语言的观察方法，就不会轻易相信他所说的，而是去注意观察他的体态语言所传达的真实信息。他的双手交叉胸前，所流露的体态语言信息是防御之意，下颚收敛暗示的是情绪对立。此时，请再想想他所说的话，该领导的真实意图便不说自明。

据文献记载，在心理学大师佛洛伊德的职业生涯中，有一次他注意到一位女病人，一面说着她的婚姻有多么幸福，一方面又不自觉地把她手指上的结婚戒指拔下，又套上。佛洛伊德注意到了她这种潜意识动作所传达的信息，启发她谈婚姻方面的经历，不知不觉中让这位女病人找到了自己问题的症结，进而解决了她因婚姻造成的精神上的抑郁。

综上所述，在体察身体语言所透露出的信息时，既要读懂身体语言的单个信息点（词），更不要忽略对前后相关联姿势（句子）的整体把握和理解；同时还要注意有声语言与身体语言的一致性。当两者相互矛盾时，及时观察，整体判断，是对人体语言作出准确判断的关键点。

3. 具体场景下的体态

要想准确地捕捉身体语言所传递的信息，除了注意身体语言的整体性外，还要考虑到把具体场景与整体环境结合起来判断。

譬如，你与一位老友在一车站的候车室里久别重逢，双方面对面交流，看到他双手交叉胸前，两腿交叠，下巴放低。按通常的理解，这种体态透露出的是不友好，有防御性。但如果当时正

是三九严寒的冬天，那就会有新的解释。他可能在外呆得太久了，或穿得有些少，此种体态便是一种防寒的姿势。

如果一位上司与你谈话时，双手交叉在胸前，面对这种情况，你不得不考虑你在上司心目中的位置了。倘若你与上司谈话，他双手交叉胸前，谈论的话题是如何对付竞争者的策略，那么，他的这种否定的、防御性的体态就不可能针对的是你了。因此，在理解身体语言时，考虑其所处的具体情景非常重要。所处的相关情景，对方前后相关联的整体性的体态，再加上当时所说的内容，共同构成了身体语言的“段落”。

影响我们对身体语言段落意义的判断因素，除以上所说的三大方面外，还不可忽略交往对方的一些特殊情况。

譬如，握手时，如果你感觉对方的手很僵硬，通常情况可以判断，这人的性情要么懦弱，要么冷漠。但也有特殊情况，若这人患手指关节炎，初次见面，不握手觉得不礼貌，握手又要尽量避免疼痛，这时，他不得不用这种“死鱼”式握手法。

另外，还有艺术家、音乐家、外科医生以及一些特别爱护自己双手的姑娘或少妇，在不得不握手的场合，也都有可能使用“死鱼”式的握手动作。她们这种“死鱼”式握手的动作后面，其潜意识是本能地保护她们赖以生存或引以自豪的巧手或靓手。

还有，在某些社交场合，由于对方穿的衣服太露或过于紧身，会影响到身体语言的有效表达，给人产生错觉或误会。譬如，一位摩登女郎衣着袒胸露臂的肚脐装，在与你的接触中她感觉到自己的着装太暴露了，不想让你对她产生轻佻的印象，可能有意无意地躲躲闪闪，甚至握手道别时也特意伸长手臂，不想进入你的社交区域。此种情况，如果你没有体察到对方这一点，就会误以为对方在有意疏远你。

与此相反，对方以穿“肚脐装”为美，根本不在意别人的感觉，在与你的交往中，落落大方，有时甚至进入你的私人区域，让

你脸红心动。要知道，这完全是你自己的感觉。如果这时，你不综合判断，很可能把对方的习惯性的空间语言理解成有靠近你的意向。这时，如果你作出这样的判断，就是你自作多情了。

当然，此类人毕竟是少数，此种情况就更是稀有。重要的是提醒读者，我们在感知他人的身体语言时，一定要统盘考虑，不仅要理解身体语言的“词”、“句子”，还要结合“段意”作整体判断，同时不忘还有些影响判断的其他非正常因素。

4. 学习身体语言的三点建议

在懂得了掌握身体语言的“词”、“句子”和“段意”后，如何具体的学习身体语言呢？在此，提出以下三点建议。

第一，定时

参加完“身体语言研讨班”的学员，也有的反应，“我的收获并不大，尽管我了解了身体语言的有关常识，却发现有时面对人们的言行举止，还是把握不准。”

应当指出，要完全驾驭“身体语言”，达到洞察他人心理的目的，是一个学习的过程，这几乎与拥有一口流利的外语一样困难。建议你每天至少要花 15 分钟来阅读周围人的身体语言信息，特意去“洞察”他人的心理。同时还要有意识地来察觉自己在某些特定场合的体态与其内心所想是否一致，时时总结体会，才能达到读懂他人内心世界之目的。

第二，随地

人群聚集处，是“洞察”他人的绝佳场所，尤其那些社交场合和商务活动，如宴会、会场、办公室及各种集会的场合。人们参加这些集会，都怀揣各自的目的，自然言谈举止丰富多样，就看你会不会做个有心人。

另外，研究学习身体语言，在家里也能进行。因为电视节目中就有各种社交场合，尤其是电视连续剧之类的节目。了解它的

意思后，把声音关掉，试着只看画面来揣测故事情节的发展，每隔 5 分钟打开声音，比较一下剧中人物言语的表达和你根据人物的身体语言所推敲出来的结果是否一致。应该说，从电视上来训练自己的“洞察力”是一条有效的捷径。

第三，应用

一位律师，在“身体语言研讨班”上汇报说：

“有一次在办公室会晤一位顾客时，对方交错着双臂和双腿，以一种防卫性的体态与我交谈。我注意到后，便给这位顾客递过了一份材料，这位顾客自然地把交叉的双臂放了下来。体态变化后，随之这位顾客的情绪也有了变化，很快地将内心的困境清清楚楚地表白了出来。我得到了许多关键性的信息。通过改变顾客体态，让顾客敞开心扉的办法真灵！”

再看我的经历：

我曾一度喜欢下军旗，尤其喜欢下有裁判的布阵棋。在双方相互猜疑的对阵中，我有意观察棋友所流露出的一些不自觉的肢体语言，作出判断后并印证他的心理变化。

譬如，当我看到他有抓耳朵，摸鼻子的小动作时，我断定他此时此刻正为下一步棋该怎么走心里没底，正着急。这时，我会摆出一副咄咄逼人的架势，大放“烟雾弹”，让他急上加急。他一心急，败招就出现了，这一招我屡试不爽。

有时还会遇到这种情况，当我主动进攻，杀了他某一棋子后，若是他靠着椅背而且两手合拢，搭成“尖塔型”手势（表示自信），我便推测他已看出我下一步棋的思路，并且已有了相应的对策。此时此刻我便会暗暗告诉自己“心急吃不了热豆腐，不能轻举妄动。三思后再行动……”。我进攻速度一放慢，便搅乱了他的胸有成竹。最后总结胜败经验教训，方知胜败之玄机就在这心理较量的一刹那。

有时我故意拿着某一棋子举棋不定，另眼观察他的反映，当

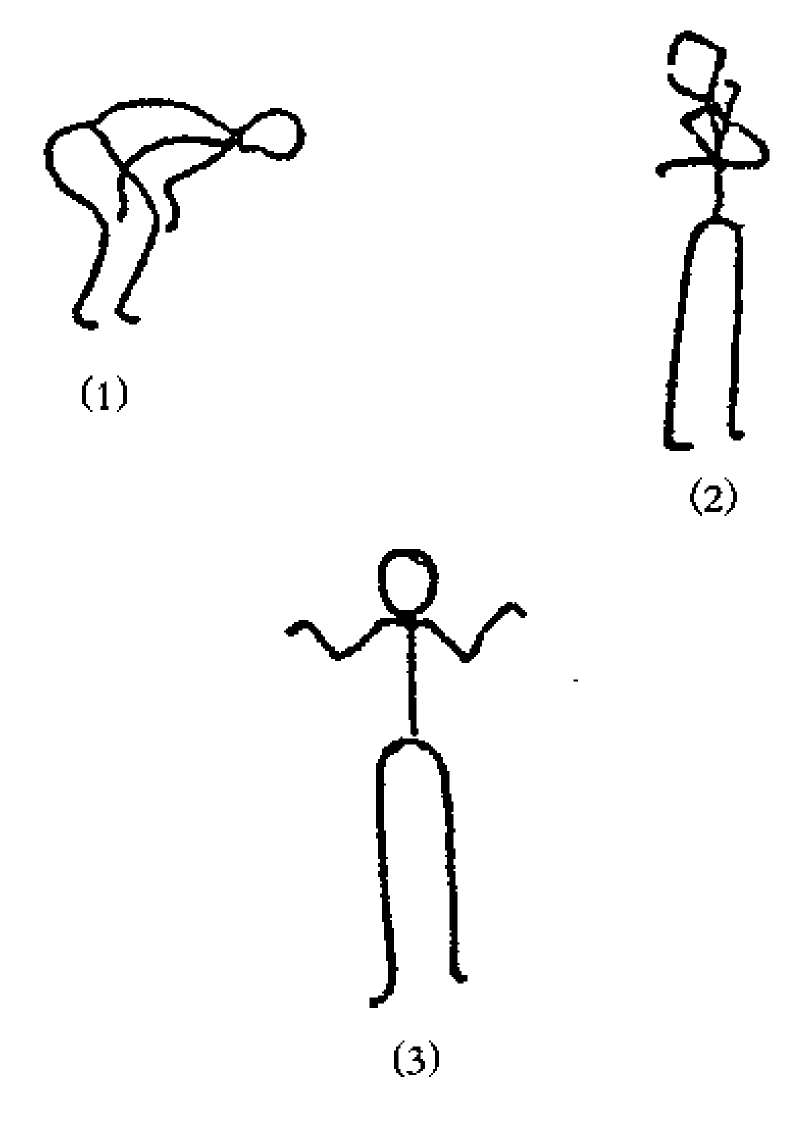
他用手下意识地遮嘴或摸后脑勺时，我会断定，他此时不能确定我的真正意图，或他自己正举棋不定，这两种可能都有。这时我会按我既定的进攻策略大踏步推进，先从气势上挤垮他的自信心，这样便能抓住时机控制整盘棋的局势，从而掌握主动。

再譬如，我曾面试过一位前来应聘的年轻人，在整个面试的过程中，他落落大方，谈吐自如，并且声称自己原来工作业绩颇佳。接下来，我又问了他一些有关他以前的工作单位的情况。回答时，他有用手揉眼睛或摸鼻子的动作，同时伴有目光游离的神态。我马上作出了两种判断，这人要么是那种做事唯唯诺诺的人，要么是对回答的问题有些心虚。不管哪种情况，在此种场景下有此表现都是不妥的。随即没有录用。

后来从另外的渠道，无意中了解到，那人当时说的一些话有太多的水分，当时的揉眼睛和摸鼻子正是他心虚的下意识泄漏。如果忽略他的非语言所传递的信号，单听他说过去的辉煌，当时也许就会录用他了。

综上所述，学习身体语言，拥有一双“慧眼”并不难，在日常工作中，与人打交道时，只要你处处留心，时时实践，不断总结，定会成为一名“洞察他人心理”的高手。

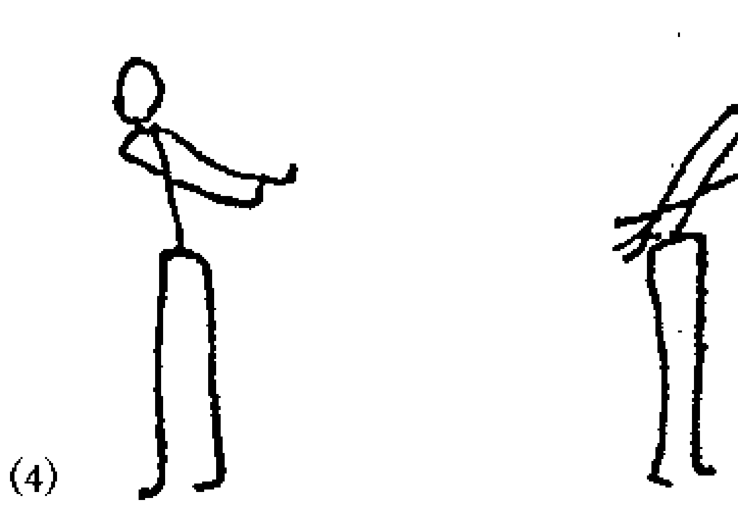
测测你的洞察力



(1)

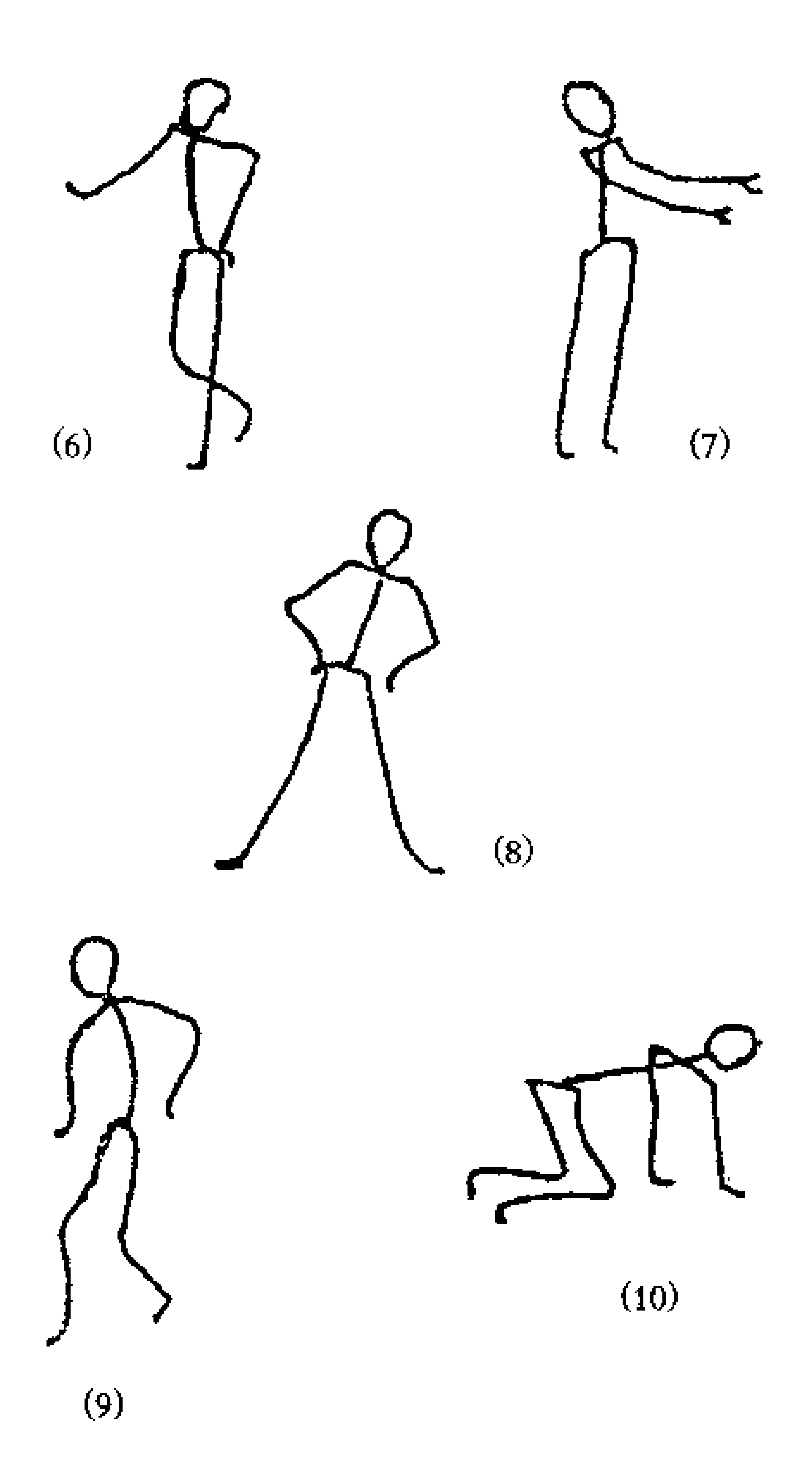
(2)

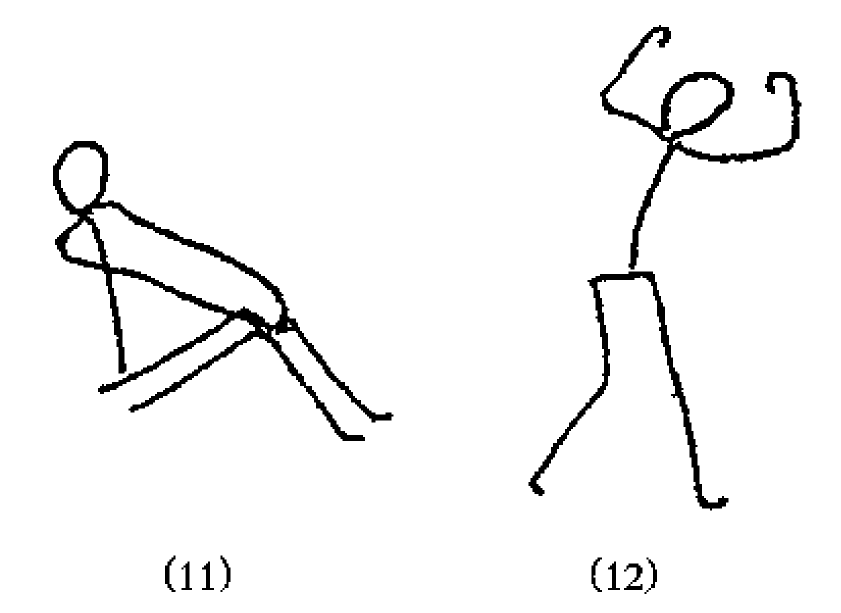
(3)



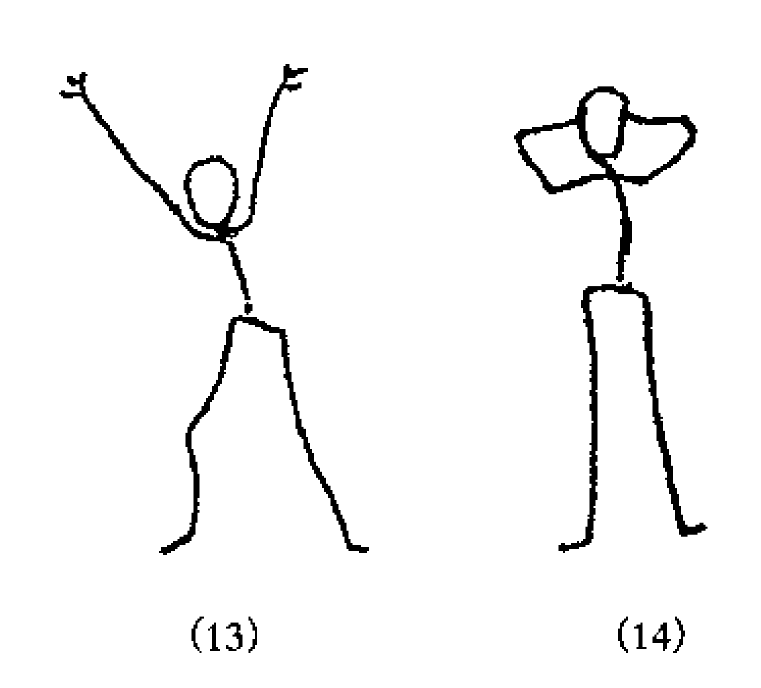
(4)

(5)

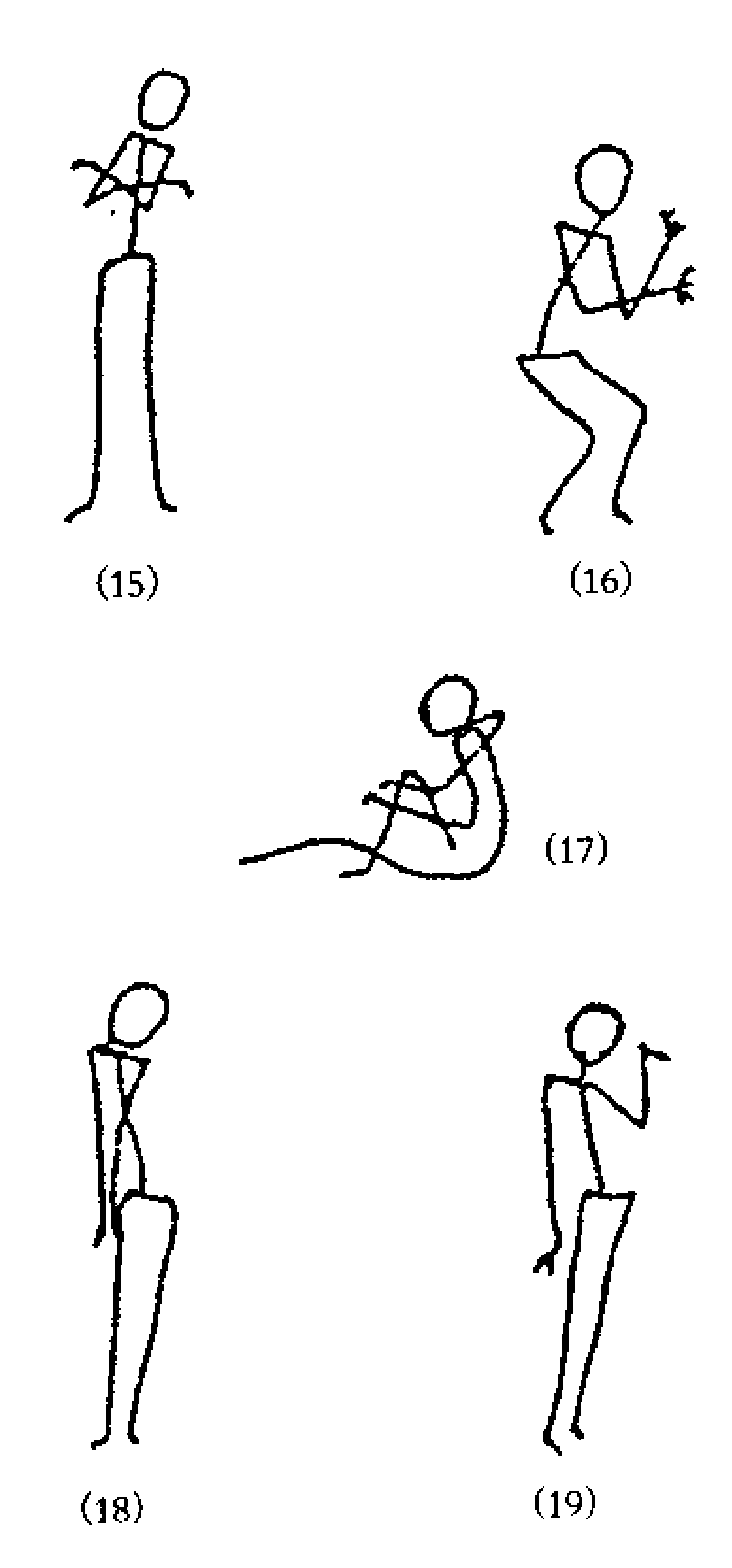

(6)
(7)
(8)
(9)
(10)



(11) (12)



(13) (14)



(15) (16) (17) (18) (19)

答 案

(1) 好奇
(2) 疑惑
(3) 不感兴趣
(4) 拒绝
(5) 观察
(6) 自我满足
(7) 欢迎
(8) 果断
(9) 隐秘
(10) 探究
(11) 专注
(12) 暴怒
(13) 激动
(14) 舒展
(15) 奇怪 支配 怀疑
(16) 鬼鬼祟祟
(17) 思索
(18) 羞怯
(19) 做作

［Ｇｅｎｅｒａｌ Ｉｎｆｏｒｍａｔｉｏｎ］
书名＝观色　　观行　　观心：洞察他人心理
作者＝
页数＝１４３
ＳＳ号＝０
出版日期＝